УДК 334.735
ББК 65.422.8
Э 40

Редакционная коллегия: С. Н. Лебедева, д-р экон. наук, профессор;
А. П. Бобович, канд. экон. наук, доцент;
Ж. Ч. Коновалова, канд. юрид. наук, доцент;
Т. П. Афонченко, канд. юрид. наук, доцент;
Т. С. Алексеенко, канд. экон. наук, доцент

Рецензенты: А. Э. Набатова, канд. юрид. наук, профессор, декан факультета экономики и права Гомельского филиала Международного университета «МИТСО»;
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 : сборник научных статей международной научно-практической интернет-конференции / 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», 2017. – 304 с.

ISBN 978-985-540-385-3

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 реетроспективе 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.

УДК 334.735
ББК 65.422.8

ISBN 978-985-540-385-3

© Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2017

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

УДК 338.246.8

О. В. Андрианова (o.andrianova22@yandex.ru),
магистрант

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

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье рассматривается вопрос повышения экономической эффективности работы организаций потребительской кооперации через совершенствование информационной системы, внедрение современных информационных технологий в бухгалтерском, управленческом и налоговом учете, повышение степени его унификации и систематизации.

In this article the question of increase of economic efficiency of work of organizations of consumer co-operation through perfection of the informative system, introduction of modern information technologies is examined in a bookkeeping, administrative and tax account, increase of degree of his unitization and systematization.

Ключевые слова: потребительская кооперация; информационная система; информационные технологии; бизнес-процесс; информация.

Key words: consumer cooperation; information system; information technology; business process information.

Эффективность работы организаций потребительской кооперации во многом зависит от управленческой деятельности, обеспечивающей реальную экономическую самостоятельность предприятия, его конкурентоспособность и стоимостное положение на рынке.

В современных условиях функционирования потребительской кооперации эффективность принимаемых управленческих решений зависит от полноты и своевременности информации, лежащей в их основе. При этом задачи, стоящие перед организациями потребительской кооперации, постоянно усложняются: возрастает объем информации, требующейся для адекватной оценки экономической ситуации в условиях кризисных явлений в экономике; повышаются требования к оперативности и доступности учетных сведений; увеличивается нагрузка на каждого отдельного сотрудника организации при сокращении их численности. Новым вызовом для организаций потребительской кооперации стала информатизация окружающей бизнес-среды: развитие электронного декларирования, работа с электронными счетами-фактурами, онлайн-управление товародвижением и др. В системе потребительской кооперации используется разнообразное программное обеспечение для автоматизации бизнес-процессов бухгалтерского, управленческого и налогового учета. Большинство программ локальны и не реализуют функции комплексности автоматизации, не позволяют разбивать обработку информации в условиях современного технического и информационного развития. В настоящее время оперативная информация о результатах деятельности отсутствует либо ее недостаточно для эффективного управления.

Важным аспектом систематизации учета является упорядочение (формализация) нормативно-регламентирующей базы.

Важнейшим фактором повышения эффективности управления в потребительской кооперации является улучшение управления. Совершенствование форм и методов управления происходит на основе достижений научно-технического прогресса, дальнейшего развития информатики, занимающейся изучением законов, методов и способов накопления, обработки и передачи информации с помощью различных технических средств.

Процесс передачи информации даже в одном направлении проходит через множество посредников, а это значит, что во время передачи информации происходит ее задержка и искажение. Кроме того, информация может преобразовываться в зависимости от того, кому она адресована. Так, например, при передаче информации вверх от подчиненных к руководителю происходит ее обобщение, а при передаче вниз, от руководителя к подчиненным, наоборот, – она конкретизируется. Главное в этом процессе – максимальная скорость передачи информации при минимальных допустимых искажениях [1].

Анализ информации не ограничивается только экономическими данными, а широко использует техническую, технологическую и другую информацию. Все источники данных делятся на плановые, учетные и внеучетные.

К плановым источникам относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, хозрасчетные задания, технологические карты), а также нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания и др.

Источники информации учетного характера – это все данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности, первичная учетная документация [2].

Существенную роль в принятии решений играет научно-техническая информация, которая содержит новые научные знания, сведения об изобретениях, технических новинках своей фирмы и фирм-конкурентов. Это непрерывно пополняемый общий фонд потенциала знаний и технических решений, практическое и своевременное использование которого обеспечивает организации высокий уровень конкурентоспособности.

Информация служит основой для подготовки соответствующих докладов, отчетов, предложений для выработки и принятия управленческих решений.

Важную роль в использовании информации играют способы ее регистрации, обработки, накопления и передачи, систематизированное хранение и выдача информации в требуемой форме, производство новой числовой, графической и иной информации. Другими словами, необходимо рассмотреть технологию информационной деятельности.

Информатизация деятельности организации в современных условиях базируется в основном на использовании вычислительной техники. Этот процесс включает в себя следующие стадии:

- формирование соответствующей технико-технологической базы (с применением новейших информационных технологий и современных электронно-вычислительных и коммуникационных средств);
- организацию производства и сферы распределения информационно-вычислительных услуг;
- отработку механизма информационного обслуживания и создание действенной системы управления данными процессами;
- внедрение и эксплуатацию прогрессивных форм, методов и средств проведения информационной деятельности в процессах управления, а также создание для этого необходимых материально-технических, организационно-экономических и социальных условий [3].

Комплексная автоматизированная обработка информации предполагает объединение в единый комплекс всех технических средств обработки информации с использованием новейшей технологии, методологии и различных процедур по обработке информации. Создание комплексной автоматизированной системы включает следующие последовательные этапы:

- автоматизацию процессов сбора, хранения и выдачи данных;
- использование устройств для автоматизированной обработки текстовой информации и фотонаборных устройств;
- интеграцию обособленных процессов обработки информации в единую внутрифирменную систему;
- объединение технических средств цифровой и текстовой информации посредством электронной почты;
- использование всего комплекса технических средств обработки информации, переход к единой системе обработки всех видов информации [1].

На качество управления организацией влияют такие факторы, как оперативность и качество формирования документов, приема-передачи информации, согласованность работы справочно-информационной службы, четкая организация хранения, поиска и использования документов.

Когда на смену печатной машинке пришел компьютер, а переписка стала возможной без использования конвертов и почтовых марок, совершенно очевидным стал тот факт, что сегодня

при работе с информацией не обойтись без использования новейших информационных технологий [4].

На современном этапе развития рыночной экономики полноценная аналитическая обработка учетной и иной экономической информации немыслима без применения средств вычислительной техники. Качественное информационное обеспечение процесса управления хозяйственной деятельностью возможно только при использовании в полной мере всех достижений научно-технического прогресса. В первую очередь это касается применения в практике управления новейших информационных технологий: средств вычислительной техники, телекоммуникаций и программного обеспечения.

Вместе с тем в большинстве работ, посвященных вопросам автоматизации системы управления деятельностью хозяйствующих субъектов, значительно меньше внимания уделяется проблемам разработки и проектирования аналитических программных продуктов. Кроме того, прогресс в области информационных технологий не ослабевает с течением времени. Революционные преобразования, произошедшие в последние годы в сфере информационных технологий и приведшие к массовому внедрению в практику управления персональных компьютеров и связанных с ними интерактивных технологий, распределенной обработки данных, основанных на диалоге «клиент-сервер», требуют дальнейшего развития теоретических и методологических концепций построения информационных систем. В качестве технологии многопользовательской обработки информации необходимо использовать технологию «клиент-сервер», которая при построении систем обработки учетной информации уже стала «золотым» стандартом, а работу всех структурных подразделений необходимо организовать в единой базе данных (в режиме web-клиента). Применение web-клиента позволит существенно расширить сферу применения прикладных решений корпоративной информационной системы. Доступ к их функциональности через web-интерфейс смогут получить и те сотрудники, у кого на компьютерах не установлена платформа. Это могут быть мобильные пользователи и сотрудники территориально удаленных структурных подразделений.

Таким образом, можно сделать обоснованный вывод, что на сегодняшний день в экономической науке создана достаточно целостная, научно обоснованная концепция организации бухгалтерского, управленческого и налогового учета в компьютерной среде. Эта концепция основана на обобщении накопленного опыта построения программных систем с позиции современных информационных технологий и современных подходов к организации учетной работы на предприятиях.

При выборе и внедрении системы необходимо решить технические, административные и организационные задачи. Информационная система – это совместные усилия поставщика и персонала компании. Для успешной реализации данного проекта необходимо сделать следующее:

- провести обследование и проектирование будущей системы, т. е. необходим точный анализ текущей ситуации и модель будущей системы;
- произвести настройку системы, так как при внедрении должен быть этап тестирования с целью выявления потенциальных ошибок;
- разбить внедрение на две крупные части (подготовка администраторов из персонала предприятия и непосредственно запуск подсистем в отделах и подразделениях) [1].

При выборе программно-аппаратных платформ и отдельных бизнес приложений должны применяться непротиворечивые, согласующиеся технологии, должна соблюдаться единая технология эксплуатации и обслуживания системы. Помимо этих ключевых требований, есть еще целый ряд общих технических требований для любой информационной системы:

- быстродействие, т. е. достаточно малое время реакции системы (единицы секунд) при вводе, поиске и обработке информации;
- надежная защита от несанкционированного доступа к данным и регистрация действий персонала;
- удобный пользовательский интерфейс рабочих мест;
- возможность масштабирования и развития системы;
- интеграция с модулями, используемыми в системе передачи данных;
- возможность проведения конвертации данных из использовавшихся в прошлом приложений в новую систему;
- высокая надежность работы [3].

К решению о необходимости внедрения информационных технологий приходит все большее число руководителей организаций самых разных сфер бизнеса. Конкуренция не дает

возможности остановиться. В то же время только информационные системы как таковые и технические средства, применяемые для их внедрения, не являются достаточными для достижения конкурентного преимущества. Эффективность от их внедрения проявляется лишь при должном внимании к вопросам менеджмента и организационным аспектам.

Организации различаются по эффекту, который ожидается от внедрения компьютерных информационных систем. В некоторых случаях грамотное внедрение специальных информационных систем может благоприятно повлиять на достижение конкурентного преимущества, например, за счет улучшения согласованности в работе с удаленными агентами или увеличения скорости выполнения заказов. В других ситуациях компьютерная техника может облегчить выполнение рутинных операций и способствовать систематизации информации.

Внедрение современных информационных технологий в бухгалтерском, управленческом и налоговом учете потребительской кооперации требует повышения степени его унификации и систематизации. Создание одного комплекта серверного оборудования для использования всеми организациями системы потребительской кооперации позволит устранить низкопроизводительные ручные процедуры учета, заменив их процессами компьютерных устройств и создав возможность оперативного получения данных организаций потребительской кооперации.

Список использованной литературы

1. **Ясенев, В. Н.** Автоматизированные информационные системы в экономике : учеб. пособие / В. Н. Ясенев. – Н. Новгород : ННГУ, 2008. – 597 с.

2. **Благодатских, В. А.** Экономика, разработка и использование программного обеспечения / В. А. Благодатских. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 286 с.

3. **Введение** в информационный бизнес / под ред. В. П. Тихомирова, А. В. Хорошилова. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 240 с.

4. **Автоматизированные** информационные технологии в экономике / под ред. Г. А. Титоренко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2008. – 463 с.

УДК 343.27

Т. П. Афонченко (atp76@mail.ru),
канд. юрид. наук, доцент

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

РОЛЬ ПРОКУРАТУРЫ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПОСТПЕНАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ ЗА ОСУЖДЕННЫМИ

Реализация на основе режима судимости мер постпенального контроля в отношении лица, осужденного за преступление, сопровождается существенным вмешательством в сферу его законных прав и интересов. Ограничение прав и возложение дополнительных обязанностей может быть осуществлено только на основе закона и в его пределах. Ограничения правового статуса призваны обеспечить режим подконтрольности осужденного, они должны быть минимально возможными, не должны препятствовать свободной ресоциализации и дозволенной деятельности лица, должны в основном сводиться к информационному и корригирующему воздействию.

Implementation on the basis of criminal record mode control measures in respect of a person convicted of a crime, accompanied by a significant intervention in the sphere of its legitimate rights and interests. Limitation of rights and imposition of additional duties can be carried out only on the basis of law and within its limits. The legal status of restrictions designed to ensure the accountability regime of the convicted, nor should be as small as possible, not to interfere with the free and resocialization of persons permitted activities mainly confined to information and corrective influence.

Ключевые слова: контроль; превентивный надзор; профилактическое наблюдение; ресоциализация; осужденный; прокуратура.

Key words: control; preventive maintenance; preventive supervision; resocialization; convict; prosecutors said.

В ракурсе проблемы сочетания мер постпенального контроля с международно-правовым и конституционным статусом личности особое внимание следует обратить на гарантии свободы и неприкосновенности прав индивида. Статья 3 Всеобщей декларации прав человека 1948 г. гласит, что каждый имеет право на личную неприкосновенность. Подобное положение содержат ст. 9 Международного пакта о гражданских и политических правах 1966 г., ст. 5 Европей-

ской конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 г. Раздел II Конституции Республики Беларусь закрепляет права на свободу, неприкосновенность и достоинство личности, защиту от незаконного вмешательства в личную жизнь. Статья 23 Конституции гласит: «Ограничение прав и свобод личности допускается только в случаях, предусмотренных законом, в интересах национальной безопасности, общественного порядка, защиты нравственности, здоровья населения, прав и свобод других лиц» [1].

Эффективное ресоциализационное воздействие на лицо, освобожденное от отбывания наказания, предполагает комплексное сочетание оказываемой поддержки различного характера (материальной, психологической, организационной, связанной с предоставлением возможности для самореализации) с режимно-ограничительными мерами, призванными оказывать определенный дисциплинирующий эффект, усиливать результат внутреннего самоконтроля средствами внешнего воздействия со стороны общества и государства. Подобными мерами, на наш взгляд, выступают профилактическое наблюдение и превентивный надзор.

Согласно ч. 2 ст. 81 Уголовного кодекса Республики Беларусь (далее – УК), лицо, находящееся под профилактическим наблюдением, в течение срока судимости обязано: предварительно уведомлять ОВД об изменении места жительства; предварительно уведомлять ОВД о выезде по личным делам в другую местность на срок более одного месяца; являться в указанный орган по его вызову и при необходимости давать пояснения относительно своего поведения и образа жизни.

Осужденные, находящиеся под превентивным надзором, исполняют обязанности и пользуются правами, установленными законодательством для граждан Республики Беларусь. УК (ч. 7 ст. 80) закрепляет, кроме того, следующую систему обязанностей, ограничивающих правовой статус осужденного, освобожденного из мест лишения свободы, в течение осуществления за ним превентивного надзора:

- прибытие в установленный срок к избранному месту жительства и регистрация в ОВД;
- уведомление ОВД о перемене места работы и (или) жительства;
- выезд за пределы района (города) по служебным и личным делам только с согласия ОВД.

В соответствии с законом, указанные обязанности возлагаются на поднадзорного в обязательном порядке при его установлении. Кроме того, суд может также обязать поднадзорного (ч. 8 ст. 80 УК) следующему:

- не посещать определенные места;
- не покидать свое жилище в определенное время суток;
- являться в ОВД для регистрации от одного до четырех раз в месяц;
- не выезжать за пределы Республики Беларусь.

В целом указанные обязанности более существенно ограничивают правовой статус осужденного, находящегося под надзором, по сравнению с тем, который обусловлен режимом профилактического наблюдения.

Для того чтобы названные меры несли не только исправительный и режимно-ограничительный потенциал, но и способствовали более успешной ресоциализации осужденного, необходимо обеспечить четкое функционирование механизма государственных органов и учреждений, вовлеченных в процесс уголовно-правового воздействия на лицо, в том числе в постпенальный период, а также их эффективное взаимодействие.

Следует заметить, что должного правового и организационного механизма управления деятельностью по социальной адаптации осужденных, отбывших уголовное наказание, и в первую очередь, лишение свободы, его программно-планового обеспечения (сопровождения) в Республике Беларусь в настоящее время не создано. Так, в Уголовно-исполнительном кодексе Республики Беларусь (далее – УИК) заложена норма, регулирующая полномочия Департамента исполнения наказаний Министерства внутренних дел Республики Беларусь и его структурных подразделений в вопросах оказания социально-адаптационной помощи освобожденным из мест лишения свободы. Соответствующие отношения также урегулированы рядом ведомственных инструкций, предусматривающих взаимодействие органов уголовно-исполнительной системы с местными органами власти и управления, органами внутренних дел по месту предполагаемого жительства осужденного, с подразделениями службы занятости [2–4]. Однако предметно-целевой механизм управления социальной адаптацией лиц, освобождаемых из исправительных учреждений, указанными правовыми документами не устанавливается. Следовательно, значимую роль в подобном процессе должны играть органы прокуратуры.

Порядок обращения к исполнению приговора (определения, постановления) суда и, соответственно, уголовного наказания (либо иной меры уголовной ответственности) урегулирован процессуальным и исполнительным законодательством: общие положения закреплены в статьях 400–402 Уголовно-процессуального кодекса Республики Беларусь (далее – УПК), а порядок их исполнения – в УИК. К сожалению, процедура установления мер постпенального контроля, имеющая определенную специфику и связанная, как указывалось выше, со вторжением в сферу прав и свобод гражданина, не нашла должного закрепления на уровне процессуального закона даже после дополнения УПК статьями 402-1 и 402-2, отдельные нормы которых посвящены превентивному надзору. С учетом установления профилактического наблюдения на основании велений закона, а не по решению суда, соответствующая процессуальная процедура и вовсе «выпала» из сферы правового регулирования не только на законодательном, но и на ведомственном уровне. Отсутствие детального регулирования на уровне УПК влечет различные подходы в порядке установления мер постпенального контроля по республике в целом.

Ранее действовавший процессуальный закон (УПК 1960 г.) не включал в качестве объекта правого регулирования административный надзор. Однако в материальном законе (УК 1960 г.) административный надзор не был назван в перечне мер уголовной ответственности, а профилактическое наблюдение, в принципе, не закреплялось в качестве меры постпенального контроля уголовно-правового характера, что объясняло подобный характер процессуального и исполнительного регулирования рассматриваемого вопроса. Отметим в то же время, что порядок установления и осуществления административного надзора достаточно подробно закреплялся в Законе Республики Беларусь «Об административном надзоре за лицами, освобожденными из мест лишения свободы» от 10 февраля 1997 г. № 11-З, согласно положениям ст. 4 которого, например, установление административного надзора осуществлялось с санкции прокурора.

В настоящее время все вопросы, связанные с исполнением приговора, в том числе с установлением и осуществлением превентивного надзора, разрешаются судьей единолично с участием прокурора (ч.1 ст. 402-2 УПК). Объем полномочий прокурора при решении указанных вопросов, а также предмет надзора являются объектом научной полемики [5, с. 72–74] и, на наш взгляд, не нашли должного нормативного закрепления.

Исходя из сказанного представляется целесообразным расширить сферу уголовно-процессуального и уголовно-исполнительного регулирования порядка и условий установления превентивного надзора и профилактического наблюдения за осужденными, а также уточнить характер участия в данном процессе представителей органов прокуратуры.

Механизм управления процессом социальной адаптации устанавливается и регламентируется на принципах синтезирующего взаимодействия и координации деятельности всей имеющейся инфраструктуры государственных и негосударственных органов, учреждений и организаций, которые в соответствии с действующим законодательством уполномочены (обязаны либо имеют возможность) оказывать осужденным соответствующую поддержку в социальной адаптации.

Отсутствие в действующем законодательстве должной регламентации процессуальных полномочий прокурора и участия защитника в установлении, продлении, прекращении надзора объясняет также различные подходы к решению вопросов обжалования выносимых судом решений в правоприменительной деятельности. В материалах судебной практики в отдельных случаях указывается, что постановление суда обжалованию и опротестованию не подлежит. Некоторые судьи говорят о невозможности обжалования постановления осужденным, но возможно его опротестование прокурором. Статья 204 УИК предоставляет право лицу, в отношении которого установлен превентивный надзор, подавать заявления и жалобы на действия ОВД, связанные с осуществлением (не установлением) превентивного надзора, которые рассматриваются начальником вышестоящего ОВД, прокурором или судом. Из буквального смысла ст. 204 УИК следует, что поднадзорный может непосредственно обратиться с жалобой в суд. Однако проблема в том, что УПК вообще не предусматривает процессуального порядка рассмотрения таких жалоб. Необходимо законодательно установить сроки, порядок обжалования решений, связанных с превентивным надзором, сроки рассмотрения поданных жалоб, а также регламентировать возможность опротестования прокурором вынесенных судом решений.

В ракурсе рассматриваемой проблемы актуализируется необходимость предоставления прокурору более широких полномочий в вопросе контроля за соблюдением законности осуществления мер постпенального контроля. Должна быть предоставлена реальная возможность обжалования осужденным решения суда первой инстанции об установлении превентивного надзора. В свою очередь, прокурор должен иметь право на принесение протеста на вышеука-

занные действия, за исключением отказа судом удовлетворить представление ОВД либо администрации ИУ об установлении надзора.

Список использованной литературы

1. **Канстытуцыя** Рэспублікі Беларусь (1994, 1919, 1927, 1937, 1978) (са змян. і дап.) = Конституция Республики Беларусь (1994, 1919, 1927, 1937, 1978) : прынята на рэсп. рэф. 24 лістап. 1996 г. і 17 кастр. 2004 г. : афіц. тэкст. – Мінск : Маст. літ., 2014. – 294 с.

2. **Инструкция** о порядке оказания администрацией учреждения уголовно-исполнительной системы Министерства внутренних дел Республики Беларусь помощи осужденным к ограничению свободы с направлением в исправительное учреждение открытого типа или к лишению свободы в трудовом и бытовом устройстве : утв. постановлением М-ва внутр. дел Респ. Беларусь от 15 янв. 2014 г. № 15 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. **Инструкция** о порядке взаимодействия органов по труду, занятости и социальной защите, территориальных центров социального обслуживания, территориальных органов внутренних дел и администраций исправительных учреждений по трудовой и социальной реабилитации лиц, освобожденных из учреждений уголовно-исполнительной системы : утв. совместным постановлением М-ва труда и соц. защиты Респ. Беларусь, М-ва внутр. дел Респ. Беларусь от 30 марта 2012 г. № 47/93 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

4. **Инструкция** о порядке организации и проведения воспитательной работы с осужденными к наказаниям в виде ареста и лишения свободы : утв. приказом Министра внутр. дел Респ. Беларусь от 30 дек. 2013 г. № 572 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

5. **Артюшин, А.** Институт реабилитации: пути совершенствования / А. Артюшин, П. Миклашевич, Г. Хомич // Судовы весн. – 1994. – № 4. – С. 71–74.

УДК 34:339:004.738.5

С. П. Батура (baturasp@mail.ru),
ст. преподаватель

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

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

В статье анализируются актуальные вопросы правового регулирования электронной торговли в Республике Беларусь, связанные с использованием сети «Интернет», условиями применения электронных документов и электронной цифровой подписи, гарантиями защиты интеллектуальной собственности в электронном торговом обороте. Их решение связано с необходимостью совершенствования законодательства по предлагаемым направлениям.

The article examines topical issues of legal regulation of electronic Commerce in the Republic of Belarus related to the use of the Internet, the conditions of use of electronic documents and electronic digital signature, guarantees the protection of intellectual property in electronic trade. Their solution is connected with necessity of improvement of legislation on the proposed directions.

Ключевые слова: электронная торговля; интернет-магазин; электронный документ; электронная цифровая подпись; электронная сделка; электронные деньги; доменное имя.

Key words: e-commerce; online shop; electronic document; electronic digital signature; electronic transaction; electronic money; domain name.

В настоящее время электронная торговля является одним из ключевых двигателей мирового экономического роста и увеличения объемов международной торговли. По последним подсчетам электронная торговля в сегменте B2C (бизнес – потребителю) в 2016 г. достигла 1,9 трлн долл. США и показывает устойчивую тенденцию к росту. По некоторым прогнозам к 2018 г. ее объем достигнет 2,3 трлн долл. США [1].

Действующее законодательство Республики Беларусь не содержит определения электронной торговли и относит ее к одной из форм организации розничной торговли, при которой

покупатели заказывают товар и осуществляют его приобретение посредством информационных систем и сетей. Основным электронным средством, с помощью которого на сегодняшний день осуществляется электронная торговля, является глобальная сеть «Интернет».

Законом «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» от 8 января 2014 г. № 128-З предусмотрено осуществление торговли с использованием сети «Интернет» только через интернет-магазины, зарегистрированные в Торговом реестре и с использованием доменного имени, зарегистрированного в национальной доменной зоне (".by" или ".бел"). Сайт интернет-магазина также должен размещаться на сервере, находящемся на территории Республики Беларусь.

В соответствии с требованиями Указа Президента Республики Беларусь от 1 февраля 2010 г. № 60 «О мерах по совершенствованию использования национального сегмента сети «Интернет» и Положения о Торговом реестре Республики Беларусь интернет-магазины, осуществляющие реализацию товаров на территории Республики Беларусь, должны быть зарегистрированы в Торговом реестре.

Таким образом, торговля через интернет-магазины относится к розничной торговле по образцам без (вне) торгового объекта путем предоставления описаний товаров, содержащихся в каталогах, проспектах, рекламе, буклетах или представленных в фотографиях или иных информационных источниках в глобальной компьютерной сети «Интернет». Под интернет-магазином в соответствии с пунктом 8 ст. 1 Закона «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» понимается информационный ресурс субъекта торговли в глобальной компьютерной сети «Интернет», позволяющий осуществить заказ на приобретение или выбор и приобретение товаров без (вне) торгового объекта [2].

Ключевыми отличиями торговли с использованием интернет-магазинов по образцам от электронной торговли, по нашему мнению, являются отсутствие требований к форме закрепления отношений в рамках торговли по образцам и обязанность сторон заключать договор купли-продажи в виде электронного документа при осуществлении электронной торговли. Если торговая сделка совершается без оформления электронного документа, то данная форма торговли относится к торговле по образцам через интернет-магазин без (вне) торгового объекта и не считается электронной торговлей.

Электронная сделка может быть совершена либо путем составления одного документа, либо путем обмена документами, причем во втором случае необходимо соблюдение требований о том, чтобы документ исходил от стороны по договору. Поскольку электронная торговля осуществляется электронным способом без составления документа на бумажном носителе, договор купли-продажи заключается путем оформления электронного документа.

Закон «Об электронном документе и электронной цифровой подписи» определяет электронный документ как документ в электронном виде с реквизитами, позволяющими установить его целостность и подлинность. Одним из таких реквизитов является электронная цифровая подпись (ЭЦП), созданная с помощью средств криптографии. Согласно ст. 1 Закона Республики Беларусь «Об электронном документе и электронной цифровой подписи» от 28 декабря 2009 г. № 113-З, электронная цифровая подпись – это «последовательность символов, являющаяся реквизитом электронного документа и предназначенная для подтверждения его целостности и подлинности» [3].

Технология электронной цифровой подписи предусматривает обмен между сторонами открытыми ключами, что предполагает установление между ними предварительных договорных отношений, либо использование услуг сертификационных центров, которые также предполагают депонирование образцов открытых ключей. Вместе с тем формулировка ст. 2 указанного закона позволяет отнести к электронной подписи любые данные, не обязательно в цифровой, но и в другой аналоговой форме. Но в большинстве случаев электронная подпись существует в форме электронной цифровой подписи и объясняется это дополнительными возможностями защиты информации, которые она предоставляет.

Следует отметить, что для Республики Беларусь применимы различные технологии подписания и удостоверения подлинности электронных сообщений. На основании пункта 2 ст. 161 Гражданского кодекса Республики Беларусь допускается использование факсимильного воспроизведения подписи с помощью средств механического или иного копирования, электронно-цифровой подписи либо иного аналога собственноручной подписи в случаях и в порядке, предусмотренных законодательством или соглашением сторон [4].

Для электронной торговли характерна оплата товара электронными деньгами. При отсутствии возможности оплаты товара электронными деньгами размещаемая в интернет-магазинах

информация о свойствах товара, предлагаемого к реализации в сети «Интернет», его описание рассматриваются как торговля по образцам без (вне) торгового объекта. При этом платежи могут осуществляться посредством:

• автоматизированной информационной системы единого расчетного и информационного пространства (АИС «Расчет») в наличной и безналичной формах через различные каналы приема платежей (кассы банков, интернет-банкинг, мобильный банкинг, инфокиоски, банкоматы и т. д.);

• банковских платежных карточек (платеж через Интернет по реквизитам карты (интернет-платеж); использование платежных терминалов; расчеты через кассы банков, объекты почтовой связи, инфокиоски, банкоматы);

• системы электронных денег (без возможности обмена электронных денег одной системы расчетов на электронные деньги другой системы расчетов либо обмен в рамках одной системы расчетов электронных денег, номинированных в различных валютах).

При приобретении товаров через интернет-магазин за покупателем сохраняются все права, гарантированные Законом Республики Беларусь «О защите прав потребителей» от 9 января 2002 г. № 90-З. Продавец обязан своевременно в доступной форме на странице своего интернет-магазина довести до сведения покупателя необходимую и достоверную информацию о товарах и об их изготовителях, обеспечивающую возможность правильного выбора товаров.

Электронная торговля связана, как правило, с определенными дополнительными организационными действиями, обеспечивающими возможность ее осуществления, в частности, наличием оборудования и программного обеспечения, доступа в телекоммуникационную сеть, средствами индивидуализации товаров и услуг. В этой связи обращается особое внимание на обеспечение гарантий защиты товарных знаков, фирменных наименований и других объектов интеллектуальной собственности в электронном торговом обороте.

Так, доменное имя (домен), согласно Инструкции о порядке регистрации доменных имен в пространстве иерархических имен национального сегмента сети «Интернет», определяется как символьное (буквенно-цифровое) обозначение, сформированное в соответствии с международными правилами адресации сети «Интернет», предназначенное для поименованного обращения к информационному ресурсу сети «Интернет» и соответствующее определенному сетевому адресу. Заявителю при выборе доменного имени дается рекомендация избегать названий, совпадающих с наименованиями известных торговых марок и организаций, однако регистратор не осуществляет проверку на тождество и сходство доменного имени с товарными знаками и фирменными наименованиями. С позиции белорусского законодательства доменное имя прямо не относится к существующим объектам гражданских прав, однако имеет некоторые признаки средства индивидуализации, которые относят его к объектам интеллектуальной собственности.

Таким образом, можно констатировать, что в Республике Беларусь созданы правовые основы для осуществления электронной торговли, так как:

• за электронным документом, содержащим электронную цифровую подпись, признается юридическая сила;

• договор, заключенный в электронном виде, считается совершенным письменно;

• обеспечивается техническая реализация механизма определения подлинности и целостности электронного документа и его правовое закрепление.

Вместе с тем остается недостаточно урегулированным ряд вопросов, связанных с легитимностью заключения и исполнения сделок в электронном виде, использованием электронного документооборота и электронной цифровой подписи, защитой персональных данных, а также глобальных вопросов защиты интеллектуальной собственности, стандартизации протоколов электронной торговли и применения инструментов и технологий электронной торговли для упрощения торговых и транспортных процедур в интересах развития экспорта товаров и услуг. Их решение связано с необходимостью совершенствования правового регулирования электронной торговли по следующим направлениям:

• *Повышение безопасности и определенности электронных сделок*.

Может решаться путем применения различных электронных методов подписания и удостоверения подлинности электронных сообщений в зависимости от их целевого назначения. Они должны позволять удостоверять личность или иные характеристики, присущие тому или иному лицу, для потенциально неограниченного круга сторон и для потенциально неограниченного числа целей. В нашей стране создается межбанковская система идентификации юридических и физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, нотариусов, ад-

вокатов, а также вводится дистанционная идентификация клиентов без их личного присутствия. Расширяются возможности по совершению электронных сделок с использованием либо без использования электронной цифровой подписи.

• *Расширение государственной поддержки электронной торговли в сферах электронных государственных закупок и электронного документооборота*.

В рамках развития системы электронного документооборота необходимо отметить сотрудничество юридических лиц с государственными органами в налоговой и таможенной сферах. На начало 2016 г. 97% от всех экспортных и 94% импортных поставок при выпуске товаров совершались с применением электронной таможенной декларации. Общий процент количества оформлений с применением электронных таможенных документов от общего количества оформленных таможенных документов на начало 2016 г. составил около 95%. Общий процент количества оформлений с применением электронных таможенных документов от общего количества оформленных таможенных документов составил более 97%.

На сегодняшний день среднее время оформления с момента принятия экспортной декларации на товары в виде электронного документа информационной системой таможенных органов до автоматического выпуска составляет в среднем менее трех минут, а процент экспортных деклараций, выпущенных в автоматическом режиме, от общего числа экспортных деклараций составляет в среднем 12,8% [5].

• *Закрепление правовых основ осуществления электронной торговли*.

Учитывая фактор развития электронной торговли в глобальном масштабе, представляется обоснованной разработка концепции проекта закона об электронной торговле, регламентирующего правовые процедуры ее осуществления.

Предлагаемый законопроект будет соответствовать Типовому закону об электронной торговле ООН, рекомендованному как базовый документ для национальных законодательств и Модельному закону Межпарламентской ассамблеи государств – участников СНГ «Об электронной торговле» от 25 ноября 2008 г. Следует также учитывать опыт разработки аналогичных законов в Республике Молдова, Украине, Республике Узбекистан, Азербайджанской Республике, концепций законопроектов в Российской Федерации и Республике Казахстан.

Разработка закона об электронной торговле в Республике Беларусь будет способствовать гармонизации международной и национальной правовой базы, интеграции белорусского рынка в мировую систему электронной торговли при вступлении во Всемирную торговую организацию.

Список использованной литературы

1. **B2C** e-commerce sales worldwide from 2012 to 2018 (in billion U. S. dollars) [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.statista.com/statistics/261245/b2c-e-commerce-sales-worldwide. – Date of access : 18.02.2017.

2. **О государственном** регулировании торговли и общественного питания : Закон Респ. Беларусь от 8 янв. 2014 г. № 128-З (ред. от 13 июля 2016 г.) // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. **Об электронном** документе и электронной цифровой подписи : Закон Респ. Беларусь от 28 дек. 2009 г. № 113-З (ред. от 23 окт. 2014 г.) // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

4. **Гражданский** кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

5. **Национальная** автоматизированная система таможенного декларирования // История создания и внедрения системы НАСТД [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gtk.gov.by/ru/eldeclaration_new/istorija_NASED. – Дата доступа : 23.12.2016.

УДК 347

Я. Р. Белоножко (pasha.tusov@mail.ru),
ассистент

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

ПРОЦЕДУРА ЗАПРОСА ЦЕНОВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ЗАКУПОК ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

С 1 января 2016 г. при закупках в строительстве может применяться процедура запроса ценовых предложений и закупки из одного источника.

Процедура запроса ценовых предложений – вид процедуры государственной закупки, представляющий собой конкурентный способ выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении государственных закупок, победителем которого признается участник, предложивший наименьшую цену предложения.

On January 1, 2016 for the procurement of the construction can be used procedure of inquiry of price offers and single-source procurement. The inquiry procedure price offers – kind of procedure of state procurement, which is a competitive method for selecting a supplier (contractor, executor) in public procurement, which the winner is the participant who has offered the lowest bid price.

Ключевые слова: государственные закупки; запрос ценовых предложений; поставщик; заказчик; предложение.

Key words: government procurement; request price offers; supplier; customer; supply.

С 1 января 2016 г. государственные закупки, осуществляемые полностью или частично за счет бюджетных средств и (или) средств государственных внебюджетных фондов получателями таких средств, производятся в соответствии с нормами Закона Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» от 13 июля 2012 г. № 419-З (далее – Закон).

В соответствии с ч. 1 пункта 1 ст. 49 Закона процедура запроса ценовых предложений – вид процедуры государственной закупки, представляющий собой конкурентный способ выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении государственных закупок, победителем которого признается участник, предложивший наименьшую цену предложения.

Процедура запроса ценовых предложений применяется при государственной закупке товаров (работ, услуг), пороговое значение ориентировочной стоимости которых определяется Советом Министров Республики Беларусь, в том числе товаров (работ, услуг) согласно перечням для применения электронных аукционов и биржевых торгов, а также в случае, если сведения о государственных закупках составляют государственные секреты.

Процедура запроса ценовых предложений не применяется в случае государственной закупки создания новых произведений художественной литературы, фильмов, театральных постановок и концертных программ, других результатов творческой деятельности, организации и проведения выставок, фестивалей, смотров, конкурсов, других культурных мероприятий, оказания услуг в сфере культуры [1, с. 81].

Согласно подпункту 1.5 пункта 1 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 22 августа 2012 г. № 778 «О некоторых мерах по реализации Закона Республики Беларусь “О государственных закупках товаров (работ, услуг)”» (далее – Постановление № 778), процедура запроса ценовых предложений применяется при пороговом значении ориентировочной стоимости годовой потребности государственной закупки товаров от 300 до 1 000 базовых величин, а работ (услуг) – от 300 до 3 000 базовых величин.

Перечень товаров (работ, услуг), государственные закупки которых осуществляются с применением электронных аукционов, и перечень товаров, государственные закупки которых осуществляются с применением биржевых торгов открытого акционерного общества «Белорусская универсальная товарная биржа», также утверждены Постановлением № 778.

Вышесказанное означает, что если ориентировочная стоимость предполагаемой закупки (в годовом исчислении) составляет от 300 до 1 000 базовых величин при закупке товаров и от 300 до 3 000 при закупке работ, услуг, то применяется процедура закупки «запрос ценовых предложений». Также данная процедура применяется при закупке товаров (работ, услуг), государственная закупка которых осуществляется с помощью электронных аукционов и биржевых торгов, если ориентировочная стоимость их закупки (в годовом исчислении) вписывается в ценовой диапазон для процедуры запроса ценовых предложений от 300 до 1 000 (при закупке товаров) и от 300 до 3 000 (при закупке работ, услуг) базовых величин.

В соответствии с нормой абзаца 4 пункта 2 ст. 26 Закона в случае признания процедуры государственной закупки несостоявшейся заказчик (организатор) вправе провести процедуру закупки из одного источника по согласованию с уполномоченным государственным органом по государственным закупкам (Министерством торговли Республики Беларусь). Исключения составляют случаи, указанные в пункте 5 приложения к Закону, когда такое согласование не требуется.

Порядок и условия согласования Министерством торговли Республики Беларусь проведения закупки из одного источника регулируются Инструкцией о порядке согласования Министерством торговли Республики Беларусь проведения заказчиком (организатором) процедуры закупки из одного источника при осуществлении государственных закупок, утвержденной постановлением Министерства торговли Республики Беларусь от 26 июня 2013 г. № 11 [2].

Говоря о возможности заказчика (организатора) самостоятельно принимать решение о проведении закупки из одного источника после проведения повторной процедуры государственной закупки, которая также была признана несостоявшейся, М. В. Бенсман отмечает, что планируемый положительный эффект от данной нормы может быть сведен к минимуму тем обстоятельством, что финансирование исполнения договоров на государственные закупки, так же как и проведение процедур государственных закупок, является планируемым процессом. Как показывает практика, средний срок проведения процедуры конкурса или электронного аукциона составляет около двух месяцев. Соответственно, исходя из этих сроков планируется и финансирование договоров на государственную закупку. Значительное увеличение срока заключения договора в случае признания процедуры закупки несостоявшейся в связи с необходимостью проведения повторной процедуры может привести к несогласованности запланированных сроков ее финансирования и сроков исполнения договора [3, с. 10].

При проведении конкурсов, электронных аукционов, процедур запроса ценовых предложений применяется преференциальная поправка в размере:

- 15% – в случае предложения участником товаров (работ, услуг) происхождения Республики Беларусь и (или) стран, которым в Республике Беларусь предоставляется национальный режим в соответствии с международными договорами Республики Беларусь;
- 25% – в случае предложения участником товаров (работ, услуг) собственного производства организаций, в которых численность инвалидов составляет не менее 50% от списочной численности работников.

При проведении конкурсов, процедур запроса ценовых предложений цены предложений участников уменьшаются соответственно на 15 или 25% для целей сравнения и оценки предложений. В случае, если в результате применения преференциальной поправки двум и более предложениям присвоен порядковый номер 1 (первое место), участником-победителем определяется участник, к цене предложения которого применялась преференциальная поправка. Если после этого остались два и более участников, к ценам предложений которых применялась преференциальная поправка, то при технически возможном разделении предмета государственной закупки на части объем (количество) товаров (работ, услуг) пропорционально распределяется между данными участниками. При отсутствии такой возможности участником-победителем определяется участник, предложение которого поступило ранее других таких предложений.

Однако целесообразнее было бы не разделять предмет государственной закупки пропорционально между несколькими участниками и заключать несколько договоров, а признать победителем того, кто ранее подал предложение.

Таким образом, представляется необходимым внести изменения в подпункт 1.7 пункта 1 ч. 2 Постановления № 778, изложив его в следующей редакции: «При проведении конкурсов, процедур запроса ценовых предложений цены предложений участников, указанных в части первой настоящего подпункта, уменьшаются соответственно на 15 или 25% для целей сравнения и оценки предложений. В случае, если в результате применения преференциальной поправки двум и более предложениям присвоен порядковый номер 1 (первое место), участником-победителем определяется участник, к цене предложения которого применялась преференциальная поправка. Если после этого остались два и более участников, к ценам предложений которых применялась преференциальная поправка, то участником-победителем определяется участник, предложение которого поступило ранее других таких предложений».

При проведении процедуры запроса ценовых предложений случаи ее применения и порядок проведения заказчик подготавливает необходимые документы для внесения предложения и

обязательно указывает в них следующие данные, упомянутые в пункте 4 ст. 49 Закона «О государственных закупках товаров (работ, услуг)»:

- сведения, указываемые в приглашении, в том числе описание предмета государственной закупки, включая объем (количество), а также срок (сроки) и место поставки или приобретения иным способом товаров (выполнения работ, оказания услуг), являющихся предметом государственной закупки;
- описание частей (лотов) предмета государственной закупки, если предмет государственной закупки состоит из частей (лотов);
- требования к сроку и (или) объему предоставления гарантий качества товара (работы, услуги), обслуживанию товара, расходам на эксплуатацию товара;
- проект договора (в случае, если предмет государственной закупки разделен на части (лоты), – проект договора в отношении каждой части (лота)) и срок его заключения;
- требования к содержанию и форме предложения, сроку его действия;
- формулу расчета цены предложения;
- наименование валюты, в которой должна быть выражена цена предложения;
- наименование валюты и при необходимости обменный курс, которые будут использованы для оценки и сравнения предложений, а также заключения договора;
- условия применения преференциальной поправки, если ее применение установлено Советом Министров Республики Беларусь;
- порядок разъяснения запроса ценовых предложений;
- указание актов законодательства о государственных закупках, в соответствии с которыми проводится процедура государственной закупки.

Заказчик подготавливает приглашение и в обязательном порядке размещает его на официальном сайте. Приглашение считается размещенным со дня его появления на официальном сайте.

Срок для подготовки и подачи предложений в процедуре запроса ценовых предложений, устанавливаемый заказчиком, должен составлять не менее 10 рабочих дней.

При проведении повторных процедур государственных закупок срок для подготовки и подачи предложений может быть сокращен заказчиком (организатором), но не более чем вдвое минимального срока.

Подача предложения осуществляется в форме электронного документа либо на бумажных носителях в закрытом конверте. Подача предложений посредством факсимильной связи не допускается.

Каждый участник вправе представить только одно предложение, в том числе в отношении каждой части (лота). Внесение изменений и (или) дополнений в предложение по истечении срока для подготовки и подачи предложений не допускается.

Предложение, поступившее по истечении срока для подготовки и подачи предложений, не открывается и возвращается представившему его участнику.

Предложения участников открываются комиссией по проведению закупок путем процедуры запроса ценовых предложений в момент истечения срока для подготовки и подачи предложений или при возникновении причин организационного характера в иные сроки (но не позднее дня истечения срока для подготовки и подачи предложений) в порядке и месте, указанных в документах для подготовки предложения [4].

На процедуре открытия предложений вправе присутствовать участники, подавшие предложения, а также их представители.

Выбор победителя осуществляется путем оценки и сравнения предложений, соответствующих требованиям документов для подготовки предложения, при наличии не менее двух таких предложений.

По общему правилу оценка и сравнение предложений участников процедуры запроса ценовых предложений проводится по единственному критерию – «цена предложения». Соответственно, другие критерии заказчик (организатор) устанавливать не вправе.

Однако на практике может возникнуть такая ситуация, что предприниматель, предложивший наиболее низкую цену, которая зависит от готовой продукции других производителей, в рамках повышения ими цены на необходимые товары в итоге сам может повысить цену по договору, чем поставит в невыгодные условия заказчика. Таким образом, представляется необходимым внести изменения в пункт 11 ст. 49 Закона, изложив его в следующей редакции: «Оценка и сравнение предложений проводятся комиссией в случае наличия предложений не менее двух участников, соответствующих требованиям документов, предоставляемых участни-

ку для подготовки предложения в целях участия в процедуре запроса ценовых предложений по критерию «цена предложения». Наряду с критерием «цена предложения» заказчиком могут устанавливаться и другие критерии оценки предложений. Удельный вес каждого из критериев определяется путем установления процентного соотношения между ними. О выборе участника-победителя извещаются все участники».

Заказчик может установить следующие критерии отбора производителей и поставщиков:

- согласие вести информационное обеспечение проекта вплоть до окончания его строительства;
- поддержку, отслеживание и проверку достоверности информации, за которую отвечает производитель (сроки гарантии, технические характеристики продукции, отпускная цена, размер добавленной стоимости к стоимости поставляемых компонентов, дислокация производства, комплекты технологических карт, описаний конструкции или других документов, позволяющих составить представление о предлагаемых конструктивных решениях).

Выбор производителя до начала проработки проекта позволит создать информационную модель с точными сведениями о тех материалах, которые будут созданы.

Отбор подрядчиков может производится по следующим параметрам:

- стоимость конкретных операций (единичные расценки);
- процент рентабельности при оценке своих затрат;
- состояние ресурсов (средства механизации, рабочая сила);
- дислокация основных ресурсов;
- партнерские отношения с другими организациями;
- перечень освоенных технологий и пр.

Это позволит избежать многих рисков, оптимально адаптировать план работ и значительно интенсифицировать строительство.

Оценочные данные отражаются в протоколе заседания комиссии, который подписывается членами этой комиссии.

О выборе победителя извещаются все участники в течение трех рабочих дней со дня выбора победителя процедуры запроса ценовых предложений.

По истечении срока для обжалования заказчик заключает договор с победителем процедуры запроса ценовых предложений на условиях, содержащихся в документах для подготовки предложения, и на сумму, предложенную победителем процедуры закупки.

После заключения договора или отмены процедуры запроса ценовых предложений, или признания ее несостоявшейся все участники извещаются об этом, а сообщение о результате процедуры государственной закупки размещается на официальном сайте, а также в средствах массовой информации и глобальной компьютерной сети «Интернет», если приглашение к процедуре закупки там размещалось.

Справка о процедуре государственной закупки составляется заказчиком (организатором) в течение пяти рабочих дней со дня заключения договора или принятия решения об отмене процедуры государственной закупки, или признания ее несостоявшейся [1, с. 87].

Таким образом, процедура запроса ценовых предложений – вид процедуры государственной закупки, представляющий собой конкурентный способ выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении государственных закупок, победителем которого признается участник, предложивший наименьшую цену предложения.

Процедура запроса ценовых предложений применяется при государственной закупке товаров (работ, услуг), пороговое значение ориентировочной стоимости которых определяется Советом Министров Республики Беларусь, в том числе товаров (работ, услуг) согласно перечням для применения электронных аукционов и биржевых торгов, а также в случае, если сведения о государственных закупках составляют государственные секреты.

Список использованной литературы

1. **Шитов, А. В.** Проведение государственных закупок путем процедуры запроса ценовых предложений / А. В. Шитов // Юрид. мир. – 2014. – № 3. – С. 80–87.

2. **Инструкция** о порядке согласования Министерством торговли Республики Беларусь проведения заказчиком (организатором) процедуры закупки из одного источника при осуществлении государственных закупок : утв. постановлением М-ва торговли Респ. Беларусь от

26 июня 2013 г. № 11 // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. **Бенсман, М. В.** Основные изменения и дополнения порядка проведения государственных закупок / М. В. Бенсман // Юрид. мир. – 2014. – № 3. – С. 8–13.

4. **Амельченя, Ю. А.** Алгоритм юридических действий при проведении государственных закупок по процедуре запроса ценовых предложений / Ю. А. Амельченя, О. А. Бакиновская // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

УДК 342.7(075.8) 342(075.8)

В. А. Брылёва (brivero@tut.by),
канд. юрыд. навук, дацэнт
Гомельскі філіял Міжнароднага ўніверсітэта «МІТСО»
г. Гомель, Рэспубліка Беларусь

УПАЎНАВАЖАНЫ ПА ПРАВАХ ЧАЛАВЕКА Ў РЭСПУБЛІЦЫ БЕЛАРУСЬ: ІДЭАЛОГІЯ ЗАКОНА

Унутрыдзяржаўны механізм абароны правоў і свабод чалавека павінен быць дапоўнены новым элементам – інстытутам омбудсмана. Адной з прычын таго, што ў цяперашні час інстытут омбудсмана застаецца гіпатэтычным, з'яўляецца адсутнасць ідэалогіі закона аб омбудсмане, распрацаванага з улікам прававога, палітычнага, сацыяльнага асяроддзя Рэспублікі Беларусь. Гэты інстытут даказаў дзіўную здольнасць да мадыфікацый з улікам сацыяльных, прававых умоў канкрэтнай дзяржавы, яго традыцый. У кантэксце пазначанай праблемы артыкул прысвечаны абгрунтаванню беларускай мадэлі інстытута омбудсмана.

Interstate mechanism of human rights protection has to be added with a new element such as institute of ombudsman. One of the reasons, why this institute is hypothetic in our country, is absence of ideology of the law about ombudsman developed taking into account legal, political and social circle of the Republic of Belarus. This institute has proves the possibility to change taking into account social and legal conditions of the specific country and its traditions. Within the context of given problem the article is devoted to substantiation of Belarusian sample of ombudsman institute.

Ключавыя словы: унутрыдзяржаўны механізм абароны правоў; інстытут омбудсмана; ідэалогія закона; свабода чалавека; права.

Key words: interstate mechanism of human rights; institute of ombudsman; ideology of the law; freedom of human; rights.

Узаемадзеянне дзяржавы і цывільнага грамадства немагчыма без агульных пунктаў судакранання. Практыка функцыянавання Упаўнаважанага па правах чалавека сведчыць пра тое, што заснаванне данага інстытута ў шэрагу краін дазволіла запоўніць адсутнае звяно ў адносінах паміж дзяржаўнымі органамі і насельніцтвам і як вынік абумовіла змяненне ўзаемаадносін, зніжэнне напружанасці паміж дзяржавай і асобай.

Дэбаты па пытанні аб неабходнасці заснавання ў Рэспубліцы Беларусь інстытута омбудсмана, які паспяхова функцыянуе ў дэмакратычных краінах амаль 200 гадоў у кірунку абароны правоў і свабод асобы і забеспячэння кантролю за органамі дзяржаўнага кіравання, пачаліся яшчэ ў 1994 г. Распрацавана некалькі дыяметральна процілеглых варыянтаў праекта Закона аб Упаўнаважаным па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь, якія не абапіраюцца на комлексную навукова абгрунтаваную канцэпцыю інстытута Упаўнаважанага. На сённяшні дзень для Беларусі пасада Упаўнаважанага застаецца гіпатэтычнай.

На наш погляд, менавіта стварэнне ў Рэспубліцы Беларусь інстытута омбдусмана стане практычнай рэалізацыяй шэрагу прыкмет прававой дзяржавы, такіх як прызнанне, прытрымліванне і абарона правоў і свабод чалавека і грамадзяніна, узаемадзеянне асобы, грамадства, дзяржавы, развіццё цывільнага грамадства.

Улічваючы спосаб прававога замацавання інстытута омбдусмана ў іншых дзяржавах і прымаючы пад увагу складзеную ў Рэспубліцы Беларусь іерархію нарматыўных прававых актаў, набывае асаблівае значэнне ўключэнне асноўных палажэнняў, якія датычаць службы Упаўнаважанага, у Канстытуцыю Рэспублікі Беларусь. Для гэтага спатрэбіцца ўнясенне ў яе адпаведных зменаў і дапаўненняў. Неабходна прадугледзець, што далейшую канкрэтызацыю інстытут Упаўнаважанага па правах чалавека атрымае ў законе, які валодае сілай канстытуцыйнага. Неабходна забяспечыць прамое дзеянне палажэнняў данага закона і яго прыярытэт

перад іншымі законамі і іншымі нарматыўнымі прававымі актамі, а таксама папярэдзіць магчымасць абмежавання кампетэнцыі Упаўнаважанага па правах чалавека якімі-небудзь нарматыўна-прававымі актамі.

Зыходзячы з сутнасці прававога інстытута омбдусмана, заснаванне ў Рэспубліцы Беларусь пасады Упаўнаважанага павінна забяспечыць умацаванне, развіцце і абарону правоў і свабод чалавека; садзейнічанне бесканфліктнаму вырашэнню супярэчнасцей паміж асобай і грамадствам, устанаўленню на роўных падставах дыялогу паміж прадстаўнікамі цывільнага грамадства і дзяржавы; ажыццяўленне кантролю за захаваннем правоў і свабод чалавека і грамадзяніна, гарантаваных Канстытуцыяй Рэспублікі Беларусь, законамі і іншымі нарматыўна-прававымі актамі Рэспублікі Беларусь, а таксама міжнароднымі дамовамі, ратыфікаванымі ці зацверджанымі Рэспублікай Беларусь. Акрамя таго, важна помніць, што, абараняючы правы і свабоды чалавека, омбудсман не звязаны вузка юрыдычнымі меркаваннямі.

З'яўляецца важным і мае патрэбу ў прававым рэгуляванні тое, што дзейнасць Упаўнаважанага дапаўняе існуючыя спосабы абароны правоў і свабод чалавека, не адмяняе і не цягне перагляду кампетэнцыі дзяржаўных органаў, якія забяспечваюць абарону і аднаўленне парушаных правоў і свабод асобы.

Асоба, прававы статус Упаўнаважанага па правах чалавека – гэта адно з асноўных пытанняў, якія вызначаюць эфектыўнае функцыянаванне службы і маюць патрэбу ва ўрэгуляванні ў Законе аб Упаўнаважаным па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь. Поспех яго прапаноў, рэкамендацый у значнай ступені залежыць ад павагі з боку публічнай адміністрацыі і грамадства. У сувязі з гэтым кандыдат на абранне на пасаду Упаўнаважанага па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь павінен валодаць высокімі маральнымі якасцямі. Заканадаўства большасці краін прадпісвае ў якасці кваліфікацыйнага патрабавання юрыдычную адукацыю кандыдата, ці выдатную абазнанасць у галіне права, ці наяўнасць кваліфікацыі, неабходнай для выканання абавязкаў суддзі Вярхоўнага Суда, ці агульнапрызнаныя юрыдычныя здольнасці. Нават у дзяржавах, дзе не прадугледжаны абавязковыя прафесійныя патрабаванні для омбудсмана, на практыцы гэту пасаду займаюць вопытныя юрысты і адміністратары. Перавага для юрыстаў абумоўлена неабходнасцю вырашаць прававыя пытанні, аб'ектыўна і кваліфікавана аналізаваць і тлумачыць нарматыўна-прававыя акты.

Падаецца мэтазгодным юрыдычнае замацаванне ў адносінах да беларускага Упаўнаважанага, побач з такімі кваліфікацыйнымі патрабаваннямі, як грамадзянства Рэспублікі Беларусь, дасягненне ўзросту 35 год, наяўнасць выбарчага права, пастаяннае пражыванне на тэрыторыі Рэспублікі Беларусь, высокія маральныя якасці, прафесіяналізм, веды ў галіне правоў і свабод чалавека і грамадзяніна, вопыт іх абароны, таксама і наяўнасць юрыдычнай адукацыі.

У якасці гарантыі незалежнасці і справядлівасці омбудсмана ў Законе аб Упаўнаважаным па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь належыць замацаваць такое абмежаванне праваспуб'ектнасці Упаўнаважанага, як несумяшчальнасць пасады Упаўнаважанага з іншай дзейнасцю.

Упаўнаважаны Рэспублікі Беларусь павінен валодаць недатыкальнасцю на працягу ўсяго тэрміну паўнамоцтваў. Датэрміновае звальненне з пасады магчыма толькі ў выпадках, канкрэтызаваных законам.

Вялікае значэнне мае прававое замацаванне ў законе нормы, згодна з якой увядзенне рэжыму надзвычайнага ці ваеннага становішча на ўсёй тэрыторыі Рэспублікі Беларусь ці на яе частцы не спыняе і не прыпыняе дзейнасць Упаўнаважанага і не вядзе да абмежавання яго кампетэнцыі. А таксама, што заканчэнне тэрміну паўнамоцтваў Нацыянальнага сходу Рэспублікі Беларусь, датэрміновае спыненне яго дзейнасці не вядзе да спынення паўнамоцтваў Упаўнаважанага па правах чалавека Рэспублікі Беларусь.

Другі комплекс пытанняў, якія падлягаюць юрыдычнаму замацаванню ў Законе аб Упаўнаважаным па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь, тычыцца абрання Упаўнаважанага і спынення яго дзейнасці і ахоплівае працэдуру абрання Упаўнаважанага, тэрмін яго паўнамоцтваў, прысягу, падставы і парадак датэрміновага звальнення Упаўнаважанага па правах чалавека з пасады. Змест названых пытанняў прадвызначаны заканадаўчай мадэллю інстытута.

Прапановы аб кандыдатах на пасаду Упаўнаважанага па правах чалавека могуць уносіцца ў Нацыянальны сход Прэзідэнтам Рэспублікі Беларусь, членамі Савета Рэспублікі і не менш чым 40 дэпутатамі Палаты прадстаўнікоў.

Асаблівае значэнне мае замацаванне ў Законе аб Упаўнаважаным па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь тэрміна паўнамоцтваў Упаўнаважанага ў 5 гадоў. Таму што перавышэнне

тэрміну паўнамоцтваў Упаўнаважанага на 1 год у параўнанні з тэрмінам дзейнасці парламента (Нацыянальнага сходу), які яго абраў, з'яўляецца гарантыяй пэўнай незалежнасці інстытута омбудсмана ад Нацыянальнага сходу. Напрыклад, у Аўстрыі тэрмін паўнамоцтваў омбудсмана – 6 гадоў, а тэрмін дзейнасці парламента – 4 гады, у Расійскай Федэрацыі тэрмін паўнамоцтваў Упаўнаважанага – 5 гадоў, а Дзяржаўнай Думы – 4 гады.

Наступны комплекс пытанняў, якія неабходна ўрэгуляваць у Законе аб Упаўнаважаным па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь, звязаны з парадкам звароту да Упаўнаважанага і працэсам разгляду скаргаў, праз што ажыццяўляецца рэалізацыя Упаўнаважаным сваіх функцый.

Мэтазгодна прадугледзець у законе шырокае кола суб'ектаў, якія валодаюць правам звароту да Упаўнаважанага па правах чалавека: грамадзян Рэспублікі Беларусь, замежных грамадзян, асобаў без грамадзянства, арганізацыі грамадзян праз упаўнаважаных прадстаўнікоў гэтых арганізацый. Падставамі для адмовы Упаўнаважаным у прыеме і разглядзе скаргі могуць быць наступныя: няпоўнае выкарыстанне сродкаў прававой абароны; вырашэнне скаргі не ўваходзіць у кампетэнцыю Упаўнаважанага; сканчэнне года з дня парушэння правоў і свабод ці з таго дня, калі асобе стала вядома аб іх парушэнні.

Фіксацыя ў законе такога тэрміну не азначае, што ў выпадку яго сканчэння Упаўнаважаны не можа ўжо прыняць скаргу да свайго разгляду, калі вырашыць, што маюцца асобыя абставіны. Значыць, што тычыцца падстаў адмовы Упаўнаважаным у прыеме і разглядзе скаргаў, замацаванне ў Законе аб Упаўнаважаным па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь агаворкі «як правіла» з'яўляецца зусім апраўданым.

Мэта такой падставы для адмовы ў прыеме і разглядзе скаргі, як няпоўнае выкарыстанне сродкаў прававой абароны, у тым, каб засцерагчы Упаўнаважанага ад тых зваротаў, якія могуць і павінны быць разгледжаны ў іншых інстанцыях, таму што інстытут омбудсмана не імкнецца замяніць існуючыя каналы абскарджання, але з'яўляецца важным дапаўненнем (папаўненнем) існуючых унутрыдзяржаўных механізмаў абароны правоў і свабод чалавека. Для таго, каб дзейнасць Упаўнаважанага па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь была прадуктыўнай, у законе патрабуе замацавання тое, што Упаўнаважаны прымае да разгляду скаргі толькі ў выпадку, калі асоба раней абскардзіла рашэнне, дзеянне (бяздзеянне) у судовым ці адміністрацыйным парадку, але засталася не згоднай з прынятым рашэннем. Данае абмежаванне неабходна, паколькі яго адсутнасць пагражае лавінным наплывам зваротаў да Упаўнаважанага і ператварэннем яго ў нежыццяздольны паралізаваны орган.

У Законе аб Упаўнаважаным па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь патрабуе замацавання прамы кантакт Упаўнаважанага са скаржнікам. Данае правіла не супярэчыць і не служыць забаронай накіроўваць скаргі Упаўнаважанаму таксама і праз дэпутатаў Парламента.

Патрабуе замацавання форма скаргі і бясплатнасць звароту, г. зн. адсутнасць спагнання дзяржаўнай пошліны. У большасці краін свету скарга падаецца ў пісьмовай форме.

Бачыцца магчымым прадугледзець у Законе аб Упаўнаважаным па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь, што скарга падаецца ў адвольнай пісьмовай ці вуснай форме, павінна ўтрымліваць звесткі пра заяўніка ці асобу, правы і свабоды якой парушаны, выклад сутнасці парушэння правоў і свабод, і суправаджацца копіямі рашэнняў, прынятых па яго скарзе, разгледжанай у судовым ці адміністрацыйным парадку.

Асобая ўвага ў Законе аб Упаўнаважаным па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь павінна быць накіравана на яго паўнамоцтвы. Вельмі важна вызначыць у законе эфектыўныя межы яго дзейнасці пры правядзенні праверкі па скарзе. Неабходна пазбягаць празмерна вузкай рэгламентацыі паўнамоцтваў Упаўнаважанага па правах чалавека, таму што існуе небяспека неэфектыўнасці яго функцыянавання. Таксама немэтазгодна надзяляць Упаўнаважанага шырокімі паўнамоцтвамі пры правядзенні праверкі па скарзе, таму што гэта пагражае выклікаць дастаткова вялікую колькасць зваротаў.

Думаецца, што эфектыўным было б уключэнне ў беларускі закон артыкула, які замацоўвае паўнамоцтвы, аналагічныя паўнамоцтвам расійскага Упаўнаважанага па правах чалавека пры правядзенні праверкі па скарзе.

Замацаванне даных паўнамоцтваў Упаўнаважанага па правах чалавека пры правядзенні праверкі па скарзе абумоўлівае неабходнасць унясення зменаў у адпаведныя нарматыўна-прававыя акты Рэспублікі Беларусь, г. зн. у Грамадзянскі працэсуальны кодэкс, Крымінальна-працэсуальны кодэкс і Кодэкс Рэспублікі Беларусь аб адміністрацыйных правапарушэннях.

Акрамя таго, мае патрэбу ў прававым урэгуляванні права Упаўнаважанага на неадкладны прыем кіраўнікамі і іншымі службовымі асобамі органаў дзяржаўнай улады, органаў мясцовага самакіравання, прадпрыемстваў, устаноў і арганізацый незалежна ад арганізацыйна-прававых

формаў і формаў уласнасці, кіраўнікамі грамадскіх аб'яднанняў, асобамі начальніцкага складу Узброеных Сіл Рэспублікі Беларусь, іншых войск і воінскіх фарміраванняў, адміністрацыяй месцаў прымусовага ўтрымання.

Нарматыўна-прававыя акты краін свету, якія тычацца замацавання інстытута омбудсмана, не прадугледжваюць канкрэтнага тэрміну, на працягу якога скарга асобы павінна быць разгледжана, паколькі з прычыны спецыфічнасці дзейнасці Упаўнаважанага па правах чалавека вызначыць дакладны тэрмін часам проста немагчыма.

Для ўмацавання гарантый дзейнасці Упаўнаважанага па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь неабходна юрыдычна замацаваць адміністрацыйную адказнасць за перашкоду дзейнасці беларускага Упаўнаважанага. У сувязі з гэтым неабходна ўнесці адпаведныя змены і дапаўненні ў Кодэкс Рэспублікі Беларусь аб адміністрацыйных правапарушэннях.

Закон аб Упаўнаважаным па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь павінен гарантаваць канфідэнцыяльнасць інфармацыі, атрыманай Упаўнаважаным у сувязі з выкананнем ускладзеных на яго абавязкаў.

Яшчэ адзін комплекс пытанняў, які абавязкова павінен быць урэгуляваны ў Законе аб Упаўнаважаным па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь, тычыцца формаў рэагавання Упаўнаважанага на выяўленыя ў працэсе разгляду скаргі парушэнні правоў і свабод асобы.

Для дасягнення пастаўленай перад Упаўнаважаным па правах чалавека мэты і рашэння неабходных для гэтага задач Упаўнаважаны павінен быць надзелены дастатковымі формамі рэагавання на парушэнні правоў і свабод асобы. Бачыцца неабходным юрыдычнае замацаванне наступных формаў рэагавання:

- унясенне прадстаўлення ў дзяржаўныя органы, органы мясцовага самакіравання, у рашэннях ці дзеяннях (бяздзеяннях) службовых асоб якіх Упаўнаважаны выявіў парушэнне правоў і свабод чалавека, якое ўтрымлівае рэкамендацыі адносна магчымых і неабходных мер ліквідацыі парушэння і аднаўлення ўказаных правоў і свабод;
- зварот у кампетэнтныя дзяржаўныя органы з хадайніцтвам аб узбуджэнні дысцыплінарнага ці адміністрацыйнага вядзення або крымінальнай справы ў адносінах службовай асобы, у рашэнні ці дзеянні (бяздзеянні) якой Упаўнаважаны выявіў парушэнне правоў і свабод чалавека;
- падача ў суд заявы ў абарону правоў і свабод, парушаных рашэннем ці дзеяннем (бяздзеяннем) дзяржаўнага органа, органа мясцовага самакіравання або службовай асобы, а таксама ўдзел у працэсе ва ўстаноўленых законам формах;
- зварот у суд ці пракуратуру з хадайніцтвам аб праверцы рашэння суда, прыгавора суда, пастановы суда ці пастановы суддзі, якія набылі законную сілу;
- прадстаўленне сваіх довадаў службовай асобе, якая мае права выносіць пратэсты, а таксама прысутнічаць пры судовым разглядзе справы ў парадку нагляду;
- зварот у Канстытуцыйны Суд Рэспублікі Беларусь з прапановай аб правядзенні праверкі адпаведнасці Канстытуцыі Рэспублікі Беларусь нарматыўна-прававога акта, выкарыстанага ці які належыць выкарыстанню ў канкрэтнай справе;
- права заканадаўчай ініцыятывы.

Калі ў выніку разгляду скаргі Упаўнаважаны выявіць адсутнасць факта парушэння правоў і свабод чалавека, ён павінен растлумачыць гэта заяўніку. Аналагічнае палажэнне зафіксавана ў Законе Рэспублікі Польшча «Аб абаронцы грамадзянскіх правоў» (1987 г.) [1, пункт 1, арт. 14]. У Законе Расійскай Федэрацыі «Аб Упаўнаважаным па правах чалавека ў Расійскай Федэрацыі» ад 26 лютага 1997 г. № 1-ФКЗ прамога ўказання на такі вынік разгляду скаргі няма.

Замацаванне за Упаўнаважаным па правах чалавека Рэспублікі Беларусь заканадаўчай ініцыятывы дазволіць рэалізаваць такую важную функцыю дзейнасці омбудсмана, як ініцыяванне рэформ у галіне правоў і свабод чалавека. Вельмі важнай, уласцівай усім омбудсманам, формай рэагавання з'яўляецца штогадовы даклад парламенту.

Бачыцца мэтазгодным у перспектыве і такі кірунак дзейнасці Упаўнаважанага па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь, як прадстаўленне рэкамендацый аб заключэнні міжнародных дагавораў Рэспублікі Беларусь Прэзідэнту Рэспублікі Беларусь, Ураду Рэспублікі Беларусь. З прычыны сваей дзейнасці Упаўнаважаны па правах чалавека валодае ўсімі неабходнымі дадзенымі для прадстаўлення такіх рэкамендацый.

Эфектыўнасць дзейнасці Упаўнаважанага ў справе абароны правоў і свабод чалавека ў значнай ступені абумоўлена юрыдычным замацаваннем у Законе аб Упаўнаважаным па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь гарантый яго недатыкальнасці. Мае патрэбу ў прававым

урэгуляванні ў Законе аб Упаўнаважаным па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь і такі комплекс пытанняў, які тычыцца арганізацыйных асноў і фінансавання дзейнасці Упаўнаважанага.

Такім чынам, інстытут Упаўнаважанага па правах чалавека павінен стаць адным з элементаў грамадзянскай супольнасці ў Рэспубліцы Беларусь, закліканым абараняць парушаныя правы і інтарэсы грамадзян у выніку дзеяння або бяздзейнасці дзяржаўных органаў і іх службовых асоб, спрыяць аднаўленню справядлівасці і ажыццяўляць кантроль за органамі дзяржаўнага кіравання. Збалансаваны ўзважаны падыход да распрацоўкі ідэалогіі Закона аб Упаўнаважаным па правах чалавека – гэта гарантыя яго практычнай стабільнасці.

Спіс выкарыстанай літаратуры

1. **О защитнике** гражданских прав : Закон Респ. Польша от 15 июля 1987 г. // Конституционное право Респ. Польша. Конституция и основные законодательные акты : пер. на рус. язык А. Кубик. – Варшава : Бюро по исслед. и эксперт. заключениям. Канцелярия сейма, 1996. – 320 с.

УДК 379.81

Л. В. Вишневецкая (vischnia@rambler.ru),
канд. пед. наук, доцент

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

ВОСПИТАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ г. ГОМЕЛЯ

В статье анализируется воспитательный потенциал учреждений культуры Гомеля; исследуются традиционные и инновационные формы работы с жителями города; определяются направления развития городской культурной среды.

In the article the educational potential of Gomel cultural institutions is analyzed; the traditional and innovative forms of work with the city residents are explored; the directions in the development of urban cultural environment are determined.

Ключевые слова: культура; носитель культуры; культурная среда; культурная деятельность; учреждение культуры; воспитательный потенциал.

Kay words: culture; culture-bearer; cultural environment; cultural activity; cultural institution; educational potential.

Актуальность нашего исследования обусловлена требованиями к организации, экономическому и правовому регулированию сферы культуры, обозначенными в Кодексе Республики Беларусь о культуре (2016 г.). Центральное место среди них занимают «захаванне і выкарыстанне культурных каштоўнасцей, іх распаўсюджванне і папулярызацыя на карысць інтарэсаў асобы і грамадства, сцвярджэнне і распаўсюджванне гуманістычных ідэй, навуковых ведаў і дасягненняў сусветнай культуры, сцвярджэнне высокіх маральных пачаткаў у грамадскім жыцці, фарміраванне эстэтычнага жыццевага асяроддзя» [1].

В соответствии с положениями настоящего кодекса культура выступает связующим звеном, определяющим вектор инновационного развития белорусского общества, его результат. Культура представляет собой совокупность производственных, социальных и духовных достижений человечества. Она проявляется не только в отношениях и нормах взаимодействия граждан, но и в продуктах их деятельности и творчества. Особенностью культуры является проявление в ней субъективности и объективности человека, отражение его характера, знаний и умений. Иначе говоря, культура может выступать и результатом, и средством обучения и воспитания личности. При этом носителями культуры могут быть не только субъекты, но и объекты, каждый из которых имеет свой воспитательный потенциал, пространственную и временную характеристики.

С этой точки зрения представляется необходимым проанализировать воспитательный потенциал учреждений культуры города Гомеля – второго по величине административного, промышленного, образовательного и культурного центра, находящегося на границе Беларуси, Украины и России. Таким образом, объектом нашего исследования являются учреждения культуры города Гомеля, предметом – их воспитательный потенциал.

В словаре иностранных слов А. Г. Спиркина термин «потенциал» (от лат. potentia – сила, возможность) трактуется как «совокупность средств, возможностей в какой-либо области» [2, с. 395]. Понятие «воспитательный» означает «свойственный воспитанию, характерный для него; содействующий культурному и общественно-политическому развитию» [3]. Следовательно, воспитательный потенциал – это совокупность возможностей и средств обеспечения культурного и общественно-политического развития личности, общества, государства. Применительно к теме нашего исследования речь идет о воспитательных возможностях объектов г. Гомеля, обеспечивающих формирование культуры горожан.

Согласно данным сайта Гомельского городского исполнительного комитета http://www.gorod.gomel.by/culture/, в г. Гомеле насчитывается 22 учреждения культуры и искусства; 8 детских школ искусств; 118 творческих коллективов со званиями «Заслуженный», «Народный», «Образцовый»; 96 памятников истории, искусства, архитектуры и археологии, включающих 192 объекта наследия (в том числе 179 памятников архитектуры, 6 памятников истории и культуры, 4 произведения искусства, 3 памятника археологии) [4]. Среди вышеперечисленных объектов наследия имеются административные здания, учреждения культуры, социальной сферы, здравоохранения, образования и др. Для обеспечения сохранения историко-культурного наследия г. Гомеля создан и функционирует специальный координационный совет. Общая информация об объектах историко-культурного наследия и учреждениях культуры, адреса и контакты отражены на вышеуказанном сайте Гомельского городского исполнительного комитета. Согласно данной информации учреждения культуры г. Гомеля включают в себя:

- Коммунальное унитарное предприятие «Гомельский областной общественно-культурный центр».
- Государственное учреждение «Гомельская областная филармония».
- Учреждение «Гомельский областной центр народного творчества».
- Государственное учреждение «Гомельский областной драматический театр».
- Театрально-зрелищное учреждение «Гомельский государственный театр кукол».
- Государственное учреждение «Гомельский городской молодежный театр».
- Государственное историко-культурное учреждение «Гомельский дворцово-парковый ансамбль».
- Коммунальное унитарное предприятие по оказанию услуг «Гомельский парк».
- Коммунальное унитарное предприятие «Кинотавр», объединяющее 3 кинотеатра: «Октябрь», «Мир», кинотеатр имени М. И. Калинина.
- Учреждение «Гомельский областной музей военной славы».
- Государственное учреждение «Картинная галерея Г. Х. Ващенко».
- Выставочный зал и художественный салон государственного учреждения «Картинная галерея Г. Х. Ващенко».
- Государственное учреждение «Музей истории города Гомеля».
- Государственное учреждение «Гомельские городские оркестры».
- Государственное учреждение «Гомельская центральная городская библиотека имени А. И. Герцена».
- Государственное учреждение «Городской центр культуры».
- Государственное учреждение «Дворец культуры “Фестивальный”».
- Государственное учреждение «Дворец культуры “Белицкий”».
- Культурно-спортивный комплекс республиканского унитарного предприятия «Гомельское отделение Белорусской железной дороги», в том числе входящий в него Дворец культуры железнодорожников имени В. И. Ленина.
- Дворец культуры производственного частного унитарного предприятия «Випра» ОО «Белорусское общество глухих».
- Государственное учреждение «Дворец культуры “Костюковка”».
- Дворец культуры ОАО «Гомсельмаш».

Структура учреждений культуры г. Гомеля представлена в таблице 1.

Таблица 1 – **Структура учреждений культуры г. Гомеля**

Дворец культуры	Центр культуры	Музей	Картинная галерея	Выставочный зал и художественный салон	Театр и кинотеатр	Другие учреждения
6	3	2	1	1	3; 3	3

Более детально рассмотрим воспитательный потенциал такой разновидности учреждений культуры г. Гомеля, как дворцы культуры (далее – ДК) и тех возможностей, которые они предоставляют для создания городской культурной среды, способствующей развитию личности. Как следует из таблицы 1, на территории г. Гомеля имеется 6 дворцов культуры, в том числе ДК «Фестивальный», ДК ОАО «Гомсельмаш», ДК ЧУП «Випра», ДК «Костюковка», ДК «Белицкий», ДК железнодорожников имени В. И. Ленина. Основными задачами их деятельности являются:

- сохранение, развитие и преумножение достижений национальной культуры;
- организация и развитие новых форм культурной деятельности, отдыха, свободного времени различных групп жителей города;
- развитие познавательной активности и самодеятельного художественного творчества гомельчан;
- раскрытие и поддержка их творческой индивидуальности и талантов;
- выявление, методическая и практическая поддержка социально-значимых творческих инициатив любительских объединений, клубов по интересам в сфере культуры;
- оказание населению платных услуг в сфере досуга [5].

На базе каждого дворца культуры функционируют десятки клубных объединений, имеются помещения для клубной работы, проведения общественно-культурных мероприятий, концертов, кинопоказов. Культурно-массовый потенциал дворцов культуры г. Гомеля, в том числе количество клубных объединений и посадочных мест, представлены в таблице 2.

Таблица 2 – **Культурно-массовый потенциал дворцов культуры г. Гомеля**

Наименование	Дата открытия	Количество посадочных мест	Общее количество клубных объединений
ДК «Фестивальный»	1974 г.	700 (зрительный зал), 200 (кинозал)	54
ДК ОАО «Гомсельмаш»	1960 г.	420 (большой зрительный зал), 130 (малый зал)	30
ДК ЧУП «Випра»	1979 г.	500 (большой зал), 200 (малый зал)	8
ДК «Костюковка»	1934 г.	Информация отсутствует	33
ДК «Белицкий»	2011 г. после реорганизации (построен в 1978 г. ОАО «Гомельдрев»	Информация отсутствует	24
ДК железнодорожников имени В. И. Ленина	2011 г. после реконструкции (построен в 1927 г.)	1 060 (концертный зал), 51 (в 7 VIP-ложах), 200 (малый зал), 200 (камерный зал), 200 (буфетная часть для проведения банкетов)	Информация отсутствует

Важное значение для реализации воспитательного потенциала учреждений культуры имеет доступность для жителей г. Гомеля информации о проводимых культурно-массовых мероприятиях, наличии соответствующих интересам и потребностям горожан разного возраста студий, секций, кружков, клубных объединений и формирований, графике их работы, предоставляемых услугах и т. д. Проведенный нами анализ интернет-контента позволил выявить данные об информационном потенциале учреждений культуры г. Гомеля, в том числе о наличие собственного сайта, страницы группы в социальной сети, доступности контактного телефона и электронного адреса (таблица 3).

Таблица 3 – **Информационный потенциал дворцов культуры г. Гомеля**

Наименование	Наличие сайта	Наличие страницы группы в соцсети *вКонтакте*	Обратная связь (телефон / e-mail)
ДК «Фестивальный»	+	–	+ / +
ДК ОАО «Гомсельмаш»	+	–	+/–
ДК ЧУП «Випра»	+	+	+/–
ДК «Костюковка»	–	–	+/+
ДК «Белицкий»	–	+	+/+
ДК железнодорожников имени В. И. Ленина	–	+	+/–

Анализ содержания информационных ресурсов (сайты Гомельского городского исполнительного комитета, ДК «Фестивальный», ДК ОАО «Гомсельмаш», страницы групп ДК ЧУП «Випра», ДК «Белицкий», ДК железнодорожников имени В. И. Ленина) позволил выявить положительные характеристики воспитательного потенциала исследуемых учреждений. Установлено, что культурная деятельность вышеуказанных дворцов культуры г. Гомеля:

• Охватывает население разных групп (по гендеру, возрасту, уровню образования, профессии). Например, в ДК «Фестивальный» функционируют народный хор ветеранов войны и труда «Память», детский вокальный ансамбль «Инсайт», народный женский вокальный ансамбль «Лейся, песня» и др. В ДК «Белицкий» работают народный хор ветеранов «Верасень», школа восточных танцев «Айна», студия детского развития «Мамина школа» и т. д. В ДК «Костюковка» созданы клуб пожилых людей «Ветеран», молодежный клуб «Альтернатива», клуб для молодых семей «Домовенок» и др. В ДК ОАО «Гомсельмаш» открыты женский клуб «Возраст любви», клуб ветеранов «Печки-лавочки» и т. д.

• Реализуется с учетом потребностей и интересов горожан и включает широкий спектр направлений: вокальные, танцевальные, театральные, литературные и цирковые студии, студии декоративно-прикладного и изобразительного искусства, оригинального жанра, обучения игры на музыкальных инструментах, звукозаписи и др.

• Осуществляется в традиционных и инновационных формах с учетом популярных тенденций в городской культурной среде: школа брейк-данса, студия уличного и экспериментального танца, студия огненного искусства, клуб социальных танцев, артпроект, экологический клуб, студия исторической реконструкции и фехтования и др. Например, благодаря идеям коллектива ДК «Белицкий», в г. Гомеле реализованы инновационные проекты «Новогодний Джаз-коктейль», «В танце признаюсь в любви», фестиваль «Весна. Гомель. Джаз».

• Организуется в удобное для гомельчан время (будние или выходные дни) в специально оборудованных помещениях. Например, в ДК ОАО «Гомсельмаш» имеется 15 помещений для клубной работы, охватившей около 1 200 чел.

• Осуществляется опытными работниками культуры, искусства и образования с учетом основных положений возрастной педагогики. Например, 10 коллективов художественной самодеятельности ДК «Фестивальный», 6 коллективов ДК «Белицкий», 3 коллектива ДК ОАО «Гомсельмаш», 2 коллектива ДК «Костюковка» имеют звание «Народный» и «Образцовый».

• Является доступной разным категориям населения, планируемой, целенаправленной, специально организуемой, обеспеченной необходимыми кадрами и методическими материалами.

• Предусматривает предоставление различных платных услуг. Например, в ДК железнодорожников имени В. И. Ленина населению оказываются услуги по фотографированию в интерьерах, торжественной регистрации брака, организации торжеств, юбилейных вечеров. В ДК «Фестивальный» предлагают услуги в постановке свадебного танца в любом жанре с учетом формата свадебного торжества. В ДК «Костюковка» можно заказать услуги по проведению выпускных и корпоративных вечеров, Дней именинника, Праздничных огоньков. В ДК «Белицкий» предлагают услуги по проведению мероприятий «под ключ», рекламных акций, по разработке сценариев торжеств.

Проведенный анализ позволил нам также выявить некоторые недостатки, связанные со степенью доступности информации о деятельности дворцов культуры г. Гомеля. Данные, указанные в таблице 3, свидетельствуют о том, что 3 из 6 дворцов культуры г. Гомеля (т. е. 50%) не имеют собственного сайта, столько же учреждений (50%) не имеют страницы или группы в социальной сети, такое же количество дворцов культуры (50%) не имеет электронной почты. Выявленные пробелы и их устранение могут послужить направлениями дальнейшего совершенствования деятельности учреждений культуры г. Гомеля.

Список использованной литературы

1. **Кодекс** Республики Беларусь о культуре [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pravo.by/document/?guid=12551&p0=Hk1600413&p1=1. – Дата доступа : 07.02.2017.
2. **Словарь** иностранных слов / под ред. А. Г. Спиркина. – М. : Рус. яз., 1984. – 608 с.
3. **Общий** толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://tolkslovar.ru/v6016. html. – Дата доступа : 07.02.2017.
4. **Учреждения** культуры и искусства города Гомеля [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gorod.gomel.by/culture/uchregdeniakultury.aspx. – Дата доступа : 06.02.2017.
5. **Дворец** культуры «Фестивальный» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http:// www.dkf.by/. – Дата доступа : 06.02.2017.

УДК 34:334:366

И. В. Воронцова (flower– em@mail.ru),
магистрант
Е. И. Парменова (kafeconteor@mail.ru),
ст. преподаватель

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

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ САМОУПРАВЛЕНИЯ ЧЛЕНОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА

В данной статье рассматриваются организационные вопросы и правовые положения организации и деятельности граждан, проживающих на соответствующей территории, посредством координации взаимоотношений членов потребительских обществ с органами территориального общественного самоуправления.

This article discusses organizational issues and legal provisions of organization and activity of citizens living in the territory, through the coordination of relationships of members of consumer societies, bodies of territorial public self- administration authorities.

Ключевые слова: потребительское общество; кооперативный участок; самоуправление; организационная структура.

Key words: consumer society; cooperative land; the government; organizational structure.

Потребительская кооперация, удовлетворяя нужды граждан в организации торговли, в том числе на рынках, в закупках производимой в сельском хозяйстве продукции, является важной частью экономики республики. Ее взаимоотношения с государством должны строиться на учете специфики потребительской кооперации как некоммерческой организационной структуры, с одной стороны, и хозяйственной системы – с другой.

Выработанные в 1995 г. Международным кооперативным альянсом кооперативные принципы (добровольное открытое членство, демократический членский контроль, экономическое участие участников, автономия и независимость, образование, повышение квалификации, сотрудничество между кооперативами, забота об обществе) позволяют не только определить стратегию развития кооперативного движения, но и по-новому построить взаимоотношения субъектов.

Внутрикорпоративные акты в системе потребительской кооперации – это акты, которые принимаются ее органами управления для урегулирования хозяйственной, социальной и иной деятельности и организации самоуправления. Право на принятие соответствующего нормативного акта определяется компетенцией кооперативного органа, закрепленного в его уставе. В системе потребительской кооперации корпоративные нормы создаются на всех уровнях: в потребительских обществах, областных союзах и в Белкоопсоюзе.

В отличие от других видов кооперативов, потребительская кооперация имеет собственную систему кооперативных организаций и органы управления (съезд потребительской кооперации, Белкоопсоюз, правление), которым потребительские общества в установленном порядке делегировали право принятия нормативных актов, обязательных для всех кооперативных органов и организаций, а также подчиненных им предприятий и других организаций.

Потребительские общества, будучи некоммерческими организациями, удовлетворяют материальные (имущественные) и иные потребности своих членов. Потребительское общество создается в форме потребительского кооператива, учредителями которого могут быть как граждане, так и юридические лица. Граждане могут быть членами потребительского общества по достижению 16-летнего возраста. Членство в потребительских кооперативах не обусловлено обязательным трудовым участием граждан в его деятельности. Работа в кооперативе выполняется по трудовым договорам, заключенным как с членами кооператива, так и с другими гражданами. Выполнение других работ, например, сбыт сельскохозяйственной продукции и сырья, продукции личного подсобного хозяйства и промыслов, допускается на основании членских отношений. Однако председатель и члены правления потребительского общества избираются из членов потребительского общества. Таким образом, для данной категории работников членство в обществе является обязательным.

Закон Республики Беларусь «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь» (далее – Закон), который вступил в силу с 1 марта 2002 г., определил правовые, организационные и социальные основы деятельности потребительских обществ, их союзов [1]. По состоянию на 1 января 2016 г. в системе потребительской кооперации насчитывалось 6 803,94 пайщиков, среднесписочная численность работников составила 76 608 человек (более 11%), практически все работающие являются пайщиками.

Всякая организация совершает действия через образуемые ею органы. Следовательно, под органом надо понимать ту структурную часть организации, которая выступает по ее поручению и от ее имени. Вся разнообразная практическая деятельность потребительской кооперации осуществляется через многочисленные органы, составляющие в совокупности ее аппарат управления. Орган управления решает задачи и выполняет функции организационного характера, присущие всей потребительской кооперации. Ее управленческие органы наделены в значительной степени императивными полномочиями. Они принимают акты правового и корпоративного характера, проводят мероприятия, направленные на обеспечение выполнения этих актов. Так, в целях социальной защиты молодежи – членов потребительских обществ, создания необходимых правовых, экономических, бытовых и организационных условий и гарантий для успешной учебы, профессионального становления молодых граждан, содействия их духовному, культурному и физическому развитию, предусматривается следующее:

- установление для студентов, учащихся в учреждениях образования потребкооперации, повышенных стипендий;
- включение работникам учебного периода в колледжах потребкооперации уровня профессионально-технического образования в стаж работы, учитываемый при установлении надбавки за стаж работы в потребительской кооперации;
- предоставление оплачиваемых учебных отпусков работникам, успешно обучающимся на вечерних и заочных отделениях учреждений образования, обеспечивающих получение высшего и среднего специального образования, по направлениям организаций либо в соответствии с заключенными с ними договорами (на подготовку, коллективным или трудовым), а в других случаях – по усмотрению нанимателя.

Все органы управления в системе потребительской кооперации обладают различной компетенцией. С юридической точки зрения, главным в ней являются властные полномочия. Тот или иной объем управленческой деятельности, возложенный на данный орган, или круг вопросов, предусмотренных правовым или корпоративным актом, который правомочен разрешать орган, называется компетенцией органа.

Потребительское общество представляет собой организацию с двухзвенной системой управления: первое звено – общее собрание членов (уполномоченных), которое является высшим органом, и второе звено – исполнительный орган, который представлен правлением (ст.16 Закона) во главе с председателем. Председатель правления не является самостоятельным органом, исходя из смысла статей 16 и 22 Закона.

Принципиальным является положение, по которому общее собрание полномочно решать все вопросы деятельности потребительского общества. Оно может как утвердить, так и отменить любое решение правления общества. Наиболее важные вопросы деятельности потребительского общества отнесены к исключительной компетенции общего собрания, например, принятие устава общества и внесение в него изменений и дополнений, определение основных направлений деятельности общества, определение размеров вступительных и паевых взносов и др. (ч. 2 ст.17 Закона).

Использование общим собранием своих полномочий в некоторых случаях увязывается с необходимостью определения в уставе соответствующего порядка. Если членами потребительского общества являются жители нескольких населенных пунктов и количество пайщиков превышает 100 человек, общество может создать в данных населенных пунктах кооперативные участки. Кооперативные участки в лице своих органов вправе рассматривать вопросы деятельности кооперативного участка и потребительского общества [2].

При наличии в потребительском обществе кооперативных участков высшим органом его управления является собрание уполномоченных, порядок избрания которых определяется уставом потребительского общества.

Кооперативный участок представляет собой структурно обособленную часть потребительского общества и является необходимым звеном системы управления при укрупнении потребительских обществ. Интересы членов потребительских обществ представляют уполномоченные потребительского общества.

Статья 16 Закона императивно определяет, что при наличии в потребительском обществе кооперативных участков высшим органом его управления является собрание уполномоченных, а не общее собрание его членов. При этом в белорусском законодательстве не решен вопрос о разграничении полномочий собрания уполномоченных и собрания членов кооперативного участка. Статья 17 Закона определяет полномочия общего собрания и собрания уполномоченных потребительского общества. В то же время предусматривается, что уставом потребительского общества могут быть отнесены к компетенции (как общего собрания, так и собрания уполномоченных) другие вопросы, что расширяет возможность решать социально-экономические задачи граждан соответствующих территориальных образований посредством создания различных комиссий (просветительских, организационных, контрольных и др.).

Комиссии кооперативного участка – это непосредственно выборные органы, статус которых позволяет рассматривать их в качестве органов самодеятельности, форм выражения самоуправления пайщиков. Они не имеют ни платного аппарата, ни своей материальной базы. Вся их деятельность строится исключительно на общественных началах, основана на широкой инициативе членов потребительского общества и принципах самоуправления.

Законом «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь» в ч. 2 ст. 17 определена исключительная компетенция общего собрания, объем который уменьшить не допускается.

Общее собрание не является постоянно действующим органом управления, оно созывается по мере необходимости, но не реже одного раза в год. Ответственность за его проведение в соответствии со ст. 21 Закона несет правление потребительского общества (либо уполномоченные потребительского общества). Представляется обоснованным мнение Ж. Ч. Коноваловой, что, если все-таки возникла необходимость их в передаче на рассмотрение правления общества, следует, прежде всего, внести изменения в устав, изъять какие-либо полномочия из объема исключительной компетенции общего собрания. Такое решение будет соответствовать ч. 3 ст. 17 Закона о потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь: если потребительское общество вправе отнести к исключительной компетенции общего собрания дополнительные вопросы, кроме тех, что перечислены в ч. 3 ст. 17 Закона о потребительской кооперации, то оно вправе эти же дополнительные вопросы изъять из своей компетенции путем внесения изменений в устав. После того, как такие изменения будут соответствующим образом юридически зафиксированы, изъятые вопросы могут быть рассмотрены другими органами общества.

Потребительская кооперация давно обслуживает не только своих членов, но и все сельское, а частично и городское населения. Необходимость определения пайщика как социальной основы потребительской кооперации очевидна, что требует более детального закрепления.

Законодательство не предусматривает самостоятельные права кооперативных участков, однако собрание членов кооперативного участка наряду с заслушиванием отчетов уполномоченных и комиссий рассматривает обращения членов и другие вопросы, затрагивающие интересы членов кооператива. Отсутствие положения об обязательности решения собрания членов кооперативного участка не в полной мере позволяет реализовать основы кооперативной демократии в зависимости от местных условий в реалиях социально-экономической политики.

Местное управление – форма организации и деятельности населения, проживающего на соответствующей территории, созданная для непосредственно самостоятельного решения или через избираемые им органы социальных, экономических и политических вопросов местного значения, исходя из общегосударственных интересов и интересов граждан, особенностей развития административно-территориальных единиц, на основе собственной материально-финансовой базы и привлеченных средств.

Местное управление и самоуправление осуществляется на принципах защиты прав и законных интересов граждан при сочетании общегосударственных и местных интересов.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» от 4 января 2010 г. № 108-З советы, создаваемые на территории соответствующих административно-территориальных единиц, представляют их интересы во взаимоотношениях как с другими государственными органами, так и иными организациями, в том числе по утверждению программ социально-экономического развития и социального обслуживания граждан.

В целях решения вопросов местного значения на территории поселков, агрогородков, деревень на добровольной основе могут создаваться органы территориального общественного самоуправления как без образования юридического лица, так в виде юридического лица. Такое территориальное образование выполняет задачи по содействию в реализации интересов граждан; привлечению их к решению вопросов экономического, социального развития; проведению ряда мероприятий по социальной поддержке различных категорий граждан, что не менее важно, по возрождению, сохранению культурных ценностей, а также национальных обычаев. Кроме того, пункт 3.2 ст. 61 вышеуказанного закона предусматривает право делегировать свои полномочия органам территориального общественного самоуправления, за исключением исключительных полномочий [2].

Реализация задач территориального общественного самоуправления осуществляется его органами. Орган территориального общественного самоуправления может являться коллегиальным органом либо единоличным органом.

Коллегиальный орган территориального общественного самоуправления, созданный в виде юридического лица, является некоммерческой организацией. Порядок создания, деятельности и прекращения деятельности коллегиального органа территориального общественного самоуправления, созданного в виде юридического лица, определяется законодательством о юридическом лице соответствующей организационно-правовой формы. Коллегиальный орган территориального общественного самоуправления без образования юридического лица создается и действует в соответствии с положением об органе территориального общественного самоуправления, утверждаемым местным собранием на основе примерного положения, утверждаемого советом областного уровня с учетом требований законодательства. Членами коллегиального органа территориального общественного самоуправления могут являться граждане, достигшие восемнадцатилетнего возраста, постоянно проживающие на части административно-территориальной единицы, на которой создается этот орган территориального общественного самоуправления.

Единоличный орган территориального общественного самоуправления создается и действует в соответствии с положением, утверждаемым соответствующим советом на основе примерного положения, утвержденного в свою очередь советом областного уровня с учетом требований, предусмотренных законодательством. Учет единоличных органов территориального общественного самоуправления осуществляется соответствующими исполнительными и распорядительными органами первичного уровня.

Органы территориального общественного самоуправления в пределах части административно-территориальной единицы решают социально-экономические вопросы (благоустройство соответствующей территории, коммунально-бытовое и социальное обслуживание граждан, социальная поддержка детей, молодежи, ветеранов, инвалидов, пожилых людей и иных категорий граждан, развитие физической культуры и спорта, охрана окружающей среды, улучшение условий и охраны труда, охрана историко-культурного наследия).

С учетом территориальной приближенности и общности интересов проживающих в сельской местности членов потребительских обществ представляется целесообразным определить организационно-правовые формы объединения и координации, их взаимоотношения с органами территориального общественного самоуправления.

Список использованной литературы

1. **О потребительской** кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 25 февр. 2002 г. № 93-З (в ред. Закона от 13 июня 2016 г. № 374-З) // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. **О местном** управлении и самоуправлении в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 4 янв. 2010 г. № 108-З (в ред. Закона от 4 янв. 2016 г. № 348-З) // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

УДК 331.45

Т. В. Глушенок (tatyar27@tut.by),
магистрант

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

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ОХРАНЫ ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Представлен исторический путь становления принципов безопасности с древних времен до наших дней. Рассказывается о формировании правовых и социальных норм в сфере труда для обеспечения права и свобод работающих.

Article represents a historical path of development of security guidelines from ancient times to the present day. In it is told about formation of legal and social norms in the work sphere for ensuring the right and freedoms working.

Ключевые слова: охрана труда; безопасность; права и свободы трудящихся.

Key words: labor protection; safety; rights and freedoms of workers.

Безопасность и устойчивость развития общества – два взаимосвязанных понятия, которые лежат в основе выбора путей развития каждого государства. Наиболее оптимальные решения невозможны без анализа и учета исторического опыта развития отдельной страны и других государств.

Исторический опыт любого государства дает возможность смело смотреть в будущее. Это относится и к охране труда, которая направлена на защиту человека от опасных и вредных факторов на производстве.

Высокий уровень производственного травматизма говорит о том, что в настоящее время имеется много проблем в этой области, которые необходимо решать уже сейчас, основываясь на историческом опыте. Это указывает на то, что государство и наше общество прикладывают еще недостаточно усилий, чтобы этот негативный показатель снизить. Неудовлетворительное состояние дел в области безопасности работников на производстве отрицательно сказывается как на продолжительности их жизни, так и на показателях производственного травматизма и демографии в Республике Беларусь, что влияет на имидж нашей страны, в том числе на международной арене.

Правовое регулирование наемного труда в Республике Беларусь имеет богатую историю. Национальное право насчитывает в своем историческом развитии более одного тысячелетия. Но долгое время истории становления и развития законодательства в сфере охраны труда не уделялось должного внимания. В научной и учебной литературе вопросы исторического становления и развития охраны труда освещались фрагментарно, затрагивались лишь в единичных статьях, не были комплексно исследованы, не имели концептуального изложения и охватывали преимущественно советский период.

Данное научное исследование поможет сформировать представление об историческом опыте становления и развития охраны труда в Республике Беларусь, проанализировав исторический опыт в этой области и применив его для решения возникающих задач в области безопасности. Наша страна имеет богатое и интересное прошлое. Многие исторические события неразрывно связаны с безопасностью работников и жителей России, вот почему они так важны при изучении истории охраны труда. При анализе исторических событий и времени становления охраны труда в Беларуси можно условно выделить три периода, каждый из которых характеризуется своими определенными чертами:

- первый – до Октябрьской революции 1917 г.;
- второй – с момента прихода к власти большевиков и до 1993 г.;
- третий – с 1993 г. и по настоящее время [1].

С 1830-х гг. XIX в., когда прекратил действовать Статут Великого княжества Литовского 1588 г. на большей части белорусских земель, важное значение в регулировании трудовых отношений приобретает законодательство Российской империи. Труд на заводах и фабриках был тяжелым и опасным. Многие люди, уходившие из деревень на заработки, погибали на этих заводах, в связи с чем появилась пословица: «За ремеслом ходить – землю сиротить». Норм по охране труда в тот исторический период времени не существовало [2, с. 268]. До второй половины XIX в. в сфере труда господствовало крепостное право, причем оно охватывало не только

значительную часть крестьянства, но и рабочих. Вплоть до отмены крепостного права 19 февраля 1861 г. сфера наемных отношений на белорусских землях, входящих в состав Российской империи, была весьма узкой из-за господства принудительного труда; законодательство практически не вмешивалось в регулирование трудовых отношений между владельцами фабрик и рабочими.

К середине XIX в. все существовавшее в России трудовое законодательство определялось положениями «Об отношениях между хозяевами фабричных заведений и рабочими людьми» (1835 г.) и «О воспрещении фабрикантам назначать трудовые работы малолетним работникам младше 12 лет» (1845 г.). Именно эти положения легли в основу будущего трудового законодательства в Российской империи. Возникновение так называемого «фабричного» («рабочего», «социального») законодательства относят к XIX в. [3]. В этот период делаются первые попытки регламентировать на государственном уровне отношения между рабочими и промышленниками. В большинстве своем они носили характер уступок нарождавшемуся рабочему движению. За этот период в России было принято девять законов, касающихся трудовых правоотношений, которые составили фундамент промышленного (рабочего) права. Например, первый закон от 1 июня 1882 г. «О малолетних работающих на фабриках, заводах и мануфактурах», положивший начало фабричному законодательству в Российской империи, позволил начать охрану труда самых социально незащищенных слоев: малолетних и женщин. Для надзора за выполнением закона была учреждена Фабричная инспекция (20 инспекторов на 17 тыс. предприятий). Следующие законы рекомендовали и обязывали хозяев открывать школы при фабриках и заводах для повышения образовательного уровня малолетних работников, прописывали ограничения по применению труда несовершеннолетних и женщин в ночной период времени, определяли условия найма и порядок расторжения договоров рабочих с предпринимателями, в частности, запрещали взимание штрафов свыше 5% с рубля. Штрафы должны были составлять фонд для выдачи пособий самим рабочим. В 1899 г. было создано Главное по фабричным и горнозаводским делам присутстви при министерстве торговли и промышленности – высший орган управления охраной труда в то время.

Следующим знаковым и крайне важным законодательным актом, определившим пути развития социальной защиты рабочих, был принятый 2 июня 1903 г. – Закон о страховании. В этом законе устанавливалась ответственность фабрикантов за несчастные случаи, происшедшие во время работы. Лечение рабочего оплачивалось полностью правлением предприятия. Произошедшая в 1905 г. в России революция дала толчок к дальнейшему развитию фабричного законодательства, а в 1913 г. все трудовые законы были выделены в отдельный Устав о промышленном труде, который включил в себя и нормы о социальном страховании работников – Устав о промышленном труде стал главным источником фабрично-трудового законодательства, и с этого момента юридическая наука и практика стали ссылаться на его статьи. Это позволяет рассматривать его как прообраз будущих кодексов законов о труде. Можно считать, что данный устав подготовил почву для кодификации трудового права после октября 1917 г.

Таким образом, в дореволюционный период трудовые отношения в Беларуси во многом регулировались древним белорусско-литовским законодательством, а с середины XIX до начала XX вв. – гражданским и фабрично-заводским законодательством Российской империи.

Первая мировая война и две революции закончили эпоху развития фабричного законодательства Российской империи и начали новую эпоху – эпоху развития трудового законодательства новой страны [4]. Это проявилось особенно в промышленности, где действующие фабричные законы были заменены постановлениями новой советской власти. Один из первых декретов стал одновременно первым правовым актом нового государства. Это был принятый 17 ноября 1917 г. Декрет «О восьмичасовом рабочем дне, продолжительности и распределении рабочего времени». Таким образом, впервые в мире был законодательно установлен 8-часовой рабочий день для всех наемных работников. Декрет регламентировал и продолжительность рабочей недели, которая устанавливалась в объеме не более 46 ч. Декретом был запрещен ночной труд женщин и подростков до 16 лет. Белорусская Народная Республика, возникшая в 1918 г. и просуществовавшая менее года, не успела сформировать собственного трудового законодательства. Но важным достижением правительства является провозглашение независимости Беларуси, а в области трудового права – установление 8-часового рабочего дня.

Следующим этапом развития советского трудового законодательства стал период военного коммунизма. Основным правовым актом этого периода явился Кодекс законов о труде (КЗоТ). Первый КЗоТ был опубликован 10 декабря 1918 г. и распространял действие своих постановлений на наемных работников и всех работающих за вознаграждение. Применялся он на

территории Беларуси, входившей в то время в состав на правах автономной области. Несовершенства первого КЗоТа потребовали переработки, в результате чего 9 ноября 1922 г. был утвержден второй КЗоТ. Это был кодекс, по сути, нового государства, так как 30 декабря 1922 г. был образован Союз Советских Социалистических Республик. Действие КЗоТ 1922 г. было официально распространено на территорию Беларуси. В кодекс были включены разделы, посвященные гарантиям и компенсациям, времени отдыха, ученическому договору, которые отсутствовали в КЗоТ 1918 г. С принятием нового КЗоТа началось становление трудового законодательства в Беларуси. Статьи о труде несовершеннолетних и женщин все более расширялись. Наряду с общими правилами, для них были предусмотрены повышенные меры по охране труда. Для подростков, женщин и лиц, чья работа была связана не с производством, а с интеллектуальным и конторским трудом, устанавливался 6-часовой рабочий день, что приравнивалось к работам с вредными условиями труда. Подростков до 16 лет было запрещено привлекать к работам (лишь в исключительных случаях с 14 лет было разрешено принимать на работу).

Образование нового государства требовало государственного подхода к охране труда. В связи с этим был образован Народный комиссариат труда СССР. Структура его состояла из управлений, отделов и секций, количество которых было переменным: коллегии и комитеты, межведомственные советы и комиссии, бюро, учреждения, в том числе научно-исследовательские, музеи, библиотеки. Основная задача Народного комиссариата труда состояла в разработке и проведении мероприятий по организации и охране труда, регулированию его условий, а также удовлетворению социально-бытовых нужд работников. В июне 1933 г. Народный комиссариат труда был включен в аппарат Всероссийского Центрального Совета Профессиональных Союзов, которому передано общее руководство охраной труда Советского Союза. При всех центральных комитетах профсоюзов были созданы инспекции труда по отраслевому принципу. Постановление поручало профсоюзам «выполнять ряд государственных функций», что поставило их в зависимость от соответствующих государственных органов [5].

Начало следующего этапа советского периода развития белорусского трудового законодательства связывают с 1929 г., когда КЗоТ 1922 г. был изложен в новой редакции. Этой реформой были внесены существенные изменения, и именовался законодательный акт уже Кодексом о труде БССР. Таким образом, можно считать Кодекс о труде БССР 1929 г. первым собственным трудовым кодексом Республики Беларусь.

Поступательное социальное развитие трудового законодательства полностью остановилось из-за трагических событий 1941 г. Для обеспечения оборонной промышленности кадрами Советское государство было вынуждено ввести трудовую мобилизацию и трудовую повинность.

Весной 1961 г. были созданы службы по технике безопасности. Начало нового этапа развития советского (а вместе с ним российского и белорусского) законодательства о труде связано с принятием в 1970 г. документа «Основы законодательства Союза ССР и союзных республик о труде» (далее – Основы). Преамбула, составляющая основу законодательства о труде, сформулировала общие принципы социалистической организации труда. В пятнадцати главах кодекса определены общие положения, коллективный договор, трудовой договор, рабочее время, время отдыха, заработная плата, гарантии и компенсации, трудовая дисциплина, охрана труда, труд женщин, труд молодежи, трудовые споры, профессиональные союзы и т. д. Вслед за Основами последовало принятие 23 июня 1972 г. Кодекса законов о труде Белорусской ССР. Основы и КЗоТ БССР 1972 г. затронули практически все институты трудового права.

Нигде, пожалуй, не были в указанный период так актуальны проблемы охраны труда как в Советском Союзе, и нигде к ним не подходили так вдумчиво и аккуратно. Правительство выделяет на охрану труда значительные средства, благодаря которым многое делается. В эти годы охрана труда из стихийного, местами недоработанного процесса превращается в упорядоченную систему, надежно закрепленную в законодательстве, донесенную до населения. Все нормы и правила не только хорошо прописаны в законах, но есть и во внутреннем трудовом распорядке множества предприятий. Проверкам подвергается все больше организаций.

Таким образом, к концу рассматриваемого периода в стране возникла системная законодательная основа для значительного снижения производственного травматизма, заболеваемости и повышения безопасности условий труда как в городской, так и в сельской местности, что явилось важнейшей предпосылкой формирования СССР как социального государства и передового по тому времени в части социальных льгот и компенсаций. Трудовое законодательство СССР стало основой трудового законодательства независимой Республики Беларусь и заложило фундамент для его дальнейшего развития. Вскоре после данной законодательной реформы последовал распад СССР, провозглашение независимости Беларуси, новый период развития всей правовой системы, а вместе с ней и трудового законодательства.

Завершая краткий обзор истории развития белорусского трудового законодательства, действовавшего в сфере охраны труда, отметим, что на территории Республики Беларусь за этот 74-летний период применялись четыре кодекса, регулировавшие трудовые и связанные с ними отношения: КЗоТ 1918 г., КЗоТ 1922 г., КЗоТ 1929 г. и КЗоТ 1972 г. Каждый из этих кодексов сыграл свою роль в развитии в целом трудового законодательства и регулировании социально-трудовых отношений с учетом тех политических, экономических и иных условий, при которых они принимались.

Исторический этап развития белорусского законодательства в период независимости Беларуси следует отсчитывать с момента принятия Верховным Советом БССР 27 июля 1990 г. декларации «О государственном суверенитете БССР». Через год ей был придан статус конституционного закона, а 15 марта 1994 г. принята Конституция Республики Беларусь.

Последняя веха в развитии белорусского трудового законодательства связана с подготовкой и принятием ныне действующего Трудового кодекса Республики Беларусь 1999 г. [3].

В заключение можно сделать следующие выводы:

- Правовое регулирование отношений, связанных с трудом, на территории современной Беларуси имеет многовековую историю.
- Статут Великого княжества Литовского 1588 г. продолжал действовать и применяться на протяжении примерно двух с половиной веков на территории Республики Беларусь и России.
- В дореволюционный период трудовые отношения в Беларуси во многом регулировались древним белорусско-литовским законодательством, а с середины XIX до начала XX вв. – гражданским и фабрично-заводским законодательством Российской империи.
- История появления охраны труда сопряжена с инициативой самих работников. Устраивая стачки, требуя от фабрикантов и правительства контролировать условия труда, рабочие добились ряда послаблений. После 1917 г. инициатива стала исходить «сверху»: советское правительство серьезно занялось улучшением условий труда.
- Приобретение независимости после распада СССР, развитие рыночных отношений и ряд иных факторов обусловили процесс очередной кодификации законодательства о труде, завершившийся принятием Трудового кодекса Беларуси 1999 г., и последующую его значительную реформу.

Как показывает практика, охрана труда – это показатель уровня жизни, залог политической и социальной стабильности в стране. Работая в нормальных условиях, с минимальными рисками, сотрудник любого предприятия защищен законом и исполнительной властью. Это фактор, влияющий на здоровье и трудоспособность населения, в конечном итоге, – имидж нашей страны.

Список использованной литературы

1. **Карауш, С. А.** История охраны труда в России / С. А. Карауш, О. О. Герасимова. – Томск : ТГАСУ, 2005. – 123 с.

2. **Вехи** истории охраны труда / А. Н. Шабаров [и др.] // Записки Горного института. – 2012. – Т. 197. – С. 268–275.

3. **Томашевский, К. Л.** Очерки трудового права (История, философия, проблемы систем и источников) / К. Л. Томашевский ; науч. ред. О. С. Курылева. – Минск : БГУ, 2009. – 335 с.

4. **Крипиневич, А. Н.** Из истории охраны труда / А. Н. Крипиневич // Охрана труда технологии безопасности. – 2015. – № 7.

5. **Крипиневич, А. Н.** Из истории охраны труда / А. Н. Крипиневич // Охрана труда технологии безопасности. – 2015. – № 11.

УДК 347(075.8)

О. В. Гогонова (beimanova.olga@mail.ru),
ст. преподаватель

Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»
г. Гомель, Республика Беларусь

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРАВА ХОЗЯЙСТВЕННОГО ВЕДЕНИЯ И ПРАВА ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Настоящая статья освещает правовое значение права хозяйственного ведения и оперативного управления юридических лиц.

The article highlights the legal significance of the right of economic management and operational management legal entities.

Ключевые слова: Гражданский кодекс Республики Беларусь; Кодекс Республики Беларусь о земле; право хозяйственного ведения; право оперативного управления; юридические лица.

Key words: civil code of Republic of Belarus; code of Republic of Belarus about the earth; right of economic maintaining; right of operational management; legal entities.

Существование товарно-денежных отношений обуславливает необходимость участия в гражданском обороте предприятий и организаций, имеющих статус юридического лица, но являющихся собственниками закрепленного за ними имущества. Для осуществления деятельности этих юридических лиц собственник передает им обособленные комплексы своего имущества и наделяет их определенными правами на него. Законодательными актами Республики Беларусь предусматривается два вида таких прав:

- Право хозяйственного ведения – совокупность правовых норм, определяющих основания и пределы осуществления унитарным предприятием, государственным объединением, иной организацией в случаях, предусмотренных Президентом Республики Беларусь, правомочий владения, пользования и распоряжения в отношении имущества, принадлежащего на праве собственности иному лицу, независимо от собственника имущества, но с ограничениями, установленными правовыми нормами.
- Право оперативного управления – совокупность правовых норм, определяющих основания и пределы осуществления казенным предприятием, учреждением или государственным объединением правомочий владения, пользования и распоряжения в отношении имущества, принадлежащего на праве собственности иному лицу в пределах, установленных правовыми нормами, в соответствии с целями своей деятельности, заданиями собственника имущества и его назначением [1, с. 145].

Эти права выступают как правовая форма имущественной обособленности юридических лиц.

По своей правовой природе эти права однотипны с субъективным правом собственности. Они абсолютные и вещные. Вместе с тем право хозяйственного ведения и право оперативного управления способствуют реализации права собственности.

Совпадают и моменты их возникновения и прекращения. Согласно ст. 280 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК), указанные права появляются у их носителей с момента передачи им имущества собственником, если иное не предусмотрено законодательством, и прекращаются на основании и в порядке, установленном законодательством для прекращения права собственности. Таким основанием может служить и правомерное изъятие имущества у юридического лица по решению собственника. Прекращение права хозяйственного ведения и права оперативного управления не ставится в зависимость от перехода права собственности на имущество к другому собственнику. Согласно ст. 281 ГК, при переходе права собственности на предприятие как имущественный комплекс к другому собственнику это предприятие сохраняет право хозяйственного ведения на принадлежащее ему имущество. Если к другому лицу переходит право собственности на имущество учреждения, лицо сохраняет право оперативного управления на закрепленное за ним имущество. При таких обстоятельствах происходит лишь смена собственника, но не носителя права хозяйственного ведения и права оперативного управления (ст. 218 ГК) [2].

Имущество, полученное субъектами права хозяйственного ведения или оперативного управления по допускаемым законодательством основаниям, поступает к ним в порядке, установленном для приобретения права собственности.

Однако право хозяйственного ведения и право оперативного управления – не идентичные правовые категории и выражают неодинаковую степень имущественной самостоятельности юридических лиц – несобственников закрепленного за ними имущества. Эти права различаются по субъектам, объектам, объему правомочий, предоставленных их носителям, правам собственника в отношении переданного юридическим лицам имущества. Неодинаково решается и вопрос об ответственности собственника по долгам субъектов каждого из указанных прав.

Субъектом права хозяйственного ведения выступают унитарные предприятия, основанные на государственной или частной собственности физического или юридического лица, а также дочерние предприятия, созданные ими. Согласно ст. 123-3 ГК, на праве хозяйственного ведения может принадлежать имущество, закрепленное за государственным объединением, если это определено государственным органом (должностным лицом), принявшим решение о создании данного объединения, уполномоченным им органом, а также уставом указанного объединения.

Объектом права хозяйственного ведения является комплекс имущества, которое в установленном порядке закреплено за носителями этого права.

Содержание права хозяйственного ведения составляют правомочия владения, пользования и распоряжения указанным комплексом имущества.

В составе права хозяйственного ведения установлены определенные ограничения в осуществлении правомочия распоряжения. Они состоят в том, что без согласия собственника носитель права хозяйственного ведения не может распоряжаться недвижимым имуществом (продавать, сдавать в аренду, в залог, вносить в качестве вклада в уставный фонд хозяйственных обществ и товариществ (пункт 3 ст. 276 ГК)). Если собственником выступает Республика Беларусь или административно-территориальная единица, соответствующее разрешение дается уполномоченными органами. В ряде случаев ограничения устанавливаются и в отношении определенных видов движимого имущества.

Определенные права в отношении переданного в хозяйственное ведение имущества имеет и собственник.

Собственник решает вопросы создания соответствующего юридического лица, определяет предмет, цели деятельности и способы его прекращения, назначает руководителя этого юридического лица, имеет право на получение части прибыли унитарного предприятия, государственного объединения, а также право контроля за сохранностью имущества и использованием его по назначению (ст. 276 ГК) [2] .

Осуществляя право контролировать использование имущества, переданного в хозяйственное ведение, собственник вправе установить и применить негативные меры к субъекту этого права при использовании им имущества не по назначению или необеспечении его сохранности [3, с. 161].

Субъект права хозяйственного ведения несет ответственность по обязательствам всем своим имуществом, как правило, самостоятельно, за исключением ситуаций, указанных в пункте 3 ст. 52 ГК.

Право оперативного управления можно определить как производное и зависимое от права собственности; вещное право юридического лица – несобственника – владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом в пределах, установленных законодательством, в соответствии с целями деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Субъектами права оперативного управления выступают казенные предприятия, являющиеся видом унитарных и относящиеся к коммерческим организациям, и учреждения как вид некоммерческих юридических лиц. Учреждения создаются на основе как государственной, так и частной собственности. Право оперативного управления может принадлежать и государственным объединениям, если это определено государственным органом (должностным лицом), принявшим решение о создании указанного объединения, или уполномоченным им органом, а также уставом данного объединения. На праве оперативного управления имущество закрепляется за созданными с правами юридического лица организационными структурами республиканского государственно-общественного объединения, если иное не предусмотрено его уставом.

Право оперативного управления возникает у указанных выше субъектов также на доходы и на имущество, полученные ими в результате осуществления разрешенной им деятельности, приносящей доходы [4, с. 73].

Объектом права оперативного управления является комплекс имущества, закрепленного за указанными юридическими лицами, но по структуре он не одинаков, в зависимости от того, идет ли речь о коммерческих или некоммерческих организациях.

Содержание права оперативного управления состоит из правомочий владения, пользования и распоряжения имуществом. Однако объем этих правомочий и их реализация обусловлены определенными пределами.

Таким образом, объем правомочий в составе права оперативного управления является не только объемом одноименных правомочий собственника, но и носителя права хозяйственного ведения. Особенно это сказывается на правомочии распоряжения. Субъекты права оперативного управления могут распоряжаться принадлежащим им как движимым, так и недвижимым имуществом только с согласия его собственника (статьи 278 и 279 ГК).

Узок объем самостоятельности казенного предприятия в распоряжении имуществом. Самостоятельно оно вправе только реализовать производимую продукцию. Иные субъекты права оперативного управления, которые в соответствии с учредительными документами получили право осуществлять деятельность, приносящую доходы, могут самостоятельно распоряжаться как этими доходами, так и приобретенным на них имуществом (пункт 3 ст. 277 ГК). Это имущество учитывается на отдельном балансе (пункт 2 ст. 279 ГК), если иное не предусмотрено законодательством [3, с. 131].

Аналогичное правило о праве учреждения самостоятельно распоряжаться указанным имуществом установлено в ст. 279 ГК, где не определен вид вещного права учреждения на данное имущество и ученые неоднозначно подходят к этому вопросу.

Так, некоторые полагают, что здесь идет речь об особом вещном праве. Другие авторы считают это право приближенным к праву хозяйственного ведения по объему и характеру правомочий, но одновременно подчеркивают его самостоятельный вещный характер. Есть мнение о том, что данное право относится к праву хозяйственного ведения и к нему применяются регулирующие его правила. При этом отмечается, что правовой режим имущества учреждения дифференцирован «в рамках двух прямо предусмотренных законом для таких ситуаций ограниченных вещных прав».

В ГК определен объем прав собственника в отношении имущества, переданного в оперативное управление юридическим лицам. Так, согласно пункту 2 ст. 277 ГК, собственник может изъять у субъектов этого права излишнее, неиспользуемое или используемое не по назначению имущество и распорядиться им по своему усмотрению (пункт 2 ст. 277 ГК – порядок изъятия используемого или неэффективно используемого имущества, находящегося в республиканской собственности).

Применительно к казенному предприятию собственник вправе определять порядок распределения его доходов. Это положение применяется и к государственному объединению, имущество которого закреплено за ним на праве оперативного управления, если иное не определено актами Президента Республики Беларусь.

Субъект права оперативного управления несет ответственность по своим обязательствам. Но казенное предприятие отвечает всем принадлежащим ему имуществам, что вытекает из сопоставления пункта 5 ст. 113 и ст. 115 ГК, а учреждение – только денежными средствами (пункт 2 ст. 120 ГК). При недостаточности имущества или соответственно денежных средств в обоих случаях предусмотрена субсидиарная ответственность собственника [2].

Включение земельного участка в гражданский оборот предопределяет необходимость внесения соответствующих изменений в правовое регулирование ограниченных вещных прав на земельные участки. Статья 217 ГК устанавливает следующие права лиц, не являющихся собственниками объектов гражданских прав: право хозяйственного ведения; право оперативного управления; право пожизненного наследуемого владения земельным участком; право постоянного пользования земельным участком; сервитуты. В то же время ст. 3 Кодекса Республики Беларусь о земле (далее – КоЗ) содержит исключительный перечень прав, на основании которых земельный участок может находиться у землепользователей: право собственности, пожизненного наследуемого владения, постоянного и временного пользования, аренды (субаренды) [5]. В данном перечне к ограниченным вещным правам относятся только право пожизненного наследуемого владения и право постоянного и временного пользования.

Сопоставляя положения приведенных статей ГК и КоЗ, возникает вопрос, могут ли земельные участки предоставляться на праве хозяйственного ведения и оперативного управления в Республике Беларусь.

Земельные отношения регулируются как нормами земельного, так и гражданского права. Согласно абзацу 3 ч. 2 ст. 3 ГК нормы гражданского права, содержащиеся в других законах, должны соответствовать ГК. Однако в случае расхождения указанных актов с ГК действует специальное законодательство.

Таким образом, действующее законодательство Республики Беларусь не предусматривает предоставление земельных участков на праве хозяйственного ведения и оперативного управления.

Вместе с тем целесообразность предоставления земельных участков на данных правах определяется рядом факторов.

Во-первых, новым КоЗ закреплен принцип единства судьбы земельных участков и прочно связанных с ними объектов (абзац 5 ч. 1 ст. 5 КоЗ), в результате чего их можно рассматривать как единый имущественный комплекс. Думается, что реализация данного принципа в полном объеме возможна, если части единого имущественного комплекса предоставлены лицу на различных правах (например, если здание – на праве хозяйственного ведения, а земельный участок под ним – на каком-либо другом праве).

Во-вторых, для государства закрепление земельного участка, находящегося в государственной собственности на праве оперативного управления или праве хозяйственного ведения, дает возможность более простым и менее затратным способом реализовать принадлежащее ему право собственности, сохраняя при этом контроль над своим имуществом.

Думается, что ч. 2 ст. 3 КоЗ необоснованно сужает перечень прав, на основании которых могут быть предоставлены земельные участки. В связи с чем указанный перечень следует либо расширить, включив в него право хозяйственного ведения и оперативного управления, либо сделать этот перечень открытым, предусмотрев в нем пункт «на других правах».

Список использованной литературы

1. **Гражданское** право : учеб. : в 3 т. / Т. В. Авдеева [и др.] ; под ред. В. Ф. Чирира. – Минск : Амалфея, 2011. – Т. 3. – 560 с.

2. **Гражданский** кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. **Петров, Д. В.** Управление имуществом. Актуальные вопросы судебной практики / Д. В. Петров. – Санкт-Петербург : БеК, 2013. – 203 с.

4. **Гайдук, Ю. Н.** Гражданское право. Общая часть / Ю. Н. Гайдук. – Минск : Амалфея, 2008. – 134 с.

5. **Кодекс** Республики Беларусь о земле : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 17 июня 2008 г. : одобр. Советом Респ. 28 июня 2008 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

УДК 346:347.7

О. А. Гончарова (olenka.goncharova.1995@mail.ru),
магистрант

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

К ВОПРОСУ О ДОГОВОРНОЙ РАБОТЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рассматривается содержание договорной работы торговой организации. Для повышения эффективности договорной работы систематизированы рекомендации по формированию модели управления и автоматизации данного вида деятельности.

The article discusses the contents of the contract work trade organization. To improve the efficiency of contract work systematic recommendations for shaping the management models and automation of these activites.

Ключевые слова: договор; информационная среда; автоматизация; управление; эффективность; обязательства.

Key words: the contract; information environment; automation; management; efficiency; obligations.

Большое количество договоров в деятельности любой организации существенно замедляет работу сотрудников и затрудняет получение информации о состоянии договорных отношений организации.

Для решения вышеописанных проблем необходима единая информационная среда, содержащая всю необходимую информацию о существующих договорах, заказчиках и позволяющая оперативно получать информацию в различных аналитических срезах.

В настоящее время ряд ученых (Ю. Е. Булатецкий, В. А. Язев) предложили практическую модель управления договорной работой в торговой деятельности [1; 2]. Конкретные рекомендации в этом направлении состоят в следующем:

• В любой торговой организации договорная работа должна рассматриваться в качестве наиболее значимого, важного участка деятельности.

• Управление договорной работой в каждой организации целесообразно осуществлять путем создания структурных подразделений. Необходимо в каждой организации определить лиц, ответственных за ее проведение, четко разграничить их функции, разработать должностные инструкции о правах, обязанностях и ответственности конкретных работников.

• Анализ возможностей, потребностей и интересов основных структурных подразделений организации должен лежать в основе выработки условий договоров, при этом необходимо учитывать их запросы и требования к контрагентам.

• Долгосрочные договоры обладают более значительными возможностями по сравнению с разовыми и краткосрочными договорами. Они отличаются от них не только сроком действия, но и наличием условий взаимовыгодного сотрудничества, поэтому необходимо осуществлять последовательный переход к практике их использования. Долгосрочный договор, прежде всего, создает условия для стабильности, а значит, и для уверенности в успехе хозяйственных связей между поставщиками и покупателями.

• Каждый договор выступает как универсальное правовое средство, позволяющее урегулировать весь комплекс вопросов, возникающих в отношении сторон – от составления и рассмотрения проектов договоров, урегулирования спорных вопросов и подписания договоров до обеспечения соблюдения договорных обязательств. Необходимо более эффективно использовать правовые возможности в договорной работе.

• В современных условиях работа предпринимателя требует овладения новыми знаниями, в частности, разработкой схем достаточно сложных, многоуровневых, разветвленных договорных связей. Специалистам коммерции приходится заниматься конструированием договорных схем, без которых невозможно решать серьезные хозяйственные проблемы. С этой целью необходимо обеспечить правовое обучение работников, связанных с заключением и исполнением хозяйственных договоров.

• Учет выполнения всех видов хозяйственных договоров, перевод их на персональные компьютеры требует создания и внедрения компьютерных программ управления договорной работой. Выход на подобный уровень помог бы торговым организациям резко повысить устойчивость и надежность их деятельности.

Управление договорной работой многообразно, в нее входит следующее:

• составление и подписание проектов договоров;

• составление и рассмотрение протоколов разногласий;

• защита интересов организаций в правовых органах при решении преддоговорных споров;

• учет и хранение договорной документации;

• контроль исполнения договорных обязательств;

• анализ и обобщение полученной информации о ходе выполнения обязательств.

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 следующее:

• своевременность заключения договоров;

• высокий 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. [1, с. 201].

Одним из важнейших аспектов совершенствования организации договорной работы является ее автоматизация. При автоматизации договорной деятельности выделяется два основных подхода:

- от принятого в организации документооборота;
- от используемых учетных систем (например, ERP-система).

Эти два подхода как нельзя лучше отражают суть работы с договором.

Как любой документ, договор необходимо создать, согласовать в организации (имеется возможность использования как жестко установленных маршрутов согласования, так и свободной маршрутизации), подписать (возможность использовать электронную подпись), зарегистрировать, создать сканированную копию договора, отследить все изменения, происходящие в договоре, т. е. иметь не только сам текст договора, но и все изменения и дополнения к нему. Кроме того, необходимо иметь и иные документы, так или иначе связанные с данным договором (первичные учетные документы, счета-фактуры, переписка, документы контрагентов, документы по согласованию сделок, определенные требованиями законодательства и иные).

Также для целенаправленной договорной работы в аспекте ее автоматизации важны следующие аспекты:

1. *Разработка схемы бизнес-процесса*.

Поскольку договорная деятельность представляет собой бизнес-процесс, то для начала следует выстроить схему бизнес-процесса согласования и учета договоров (имеется ввиду графическая схема бизнес-процесса). Именно схема бизнес-процесса будет являться основой при разработке регламента бизнес-процесса и анализа самого процесса в целом.

Схема бизнес-процесса будет зависеть от следующих факторов:

- Автоматизация договорной деятельности. Автоматизация договорной деятельности происходит в одном юридическом лице или в холдинге, так как локальные решения для холдинга не подойдут.
- Вовлечения в договорный документооборот территориально-удаленных подразделений, включая филиалы.
- Типа организационной структуры компании (линейно-функциональная, дивизионная матричная).
- Направления деятельности компании и, соответственно, наличия отдельных групп договоров, которые могут потребовать разработки отдельных бизнес-процессов.
- Наличия «двойного» согласования договоров: в электронном виде и на бумажных носителях. Системы электронного документооборота позволяют согласовывать все договоры в электронном виде в соответствии с установленными маршрутами; по результатам согласования распечатывается лист согласования. Но некоторые руководители требует после распечатки листа согласования направлять договор повторно согласующим лицам для проставления их визы, включающей их собственноручную подпись. В некоторых случаях вариантом решения такой проблемы может быть использование электронных подписей согласующих лиц [3, с. 241].

2. *Разработка регламента бизнес-процесса*.

После построения схемы бизнес-процесса следует разработать локальный нормативный акт, регламентирующий бизнес-процесс согласования и учета договоров, – регламент бизнес-процесса. Регламент бизнес-процесса – это документ, описывающий последовательность операций, ответственность, порядок взаимодействия исполнителей и порядок принятия решений в случае необходимости его изменения. При наличии нескольких схем бизнес-процессов по согласованию и учету договоров, например, в холдинге, где работа с отдельными группами договоров может существенно отличаться друг от друга, регламент может содержать несколько разделов, каждый из которых будет описывать свою схему бизнес-процесса.

3. *Разработка рабочих инструкций для пользователей*.

Для регламентации работы пользователей в рамках бизнес-процесса должны быть разработаны инструкции для пользователей, которые позволяют оптимизировать процесс работы различных пользователей в системе в соответствии с теми функциями, которые они выполняют в рамках данного бизнес-процесса, помогают наиболее быстро адаптироваться новым сотрудникам при работе в информационной системе. При отсутствии указанных инструкций для пользователей работа в информационной системе превращается в «испорченный телефон»: не все работники сами могут освоить все предлагаемые варианты работы в информационной системе. В результате различные поля в системе заполняются хаотично, что зачастую приводит к искажению информации и получению неверных отчетов. Например, неверное внесение наименования контрагента при регистрации входящей документации не позволит осуществить связку

данного документа с договором, заключенным с данным контрагентом. Потеря информации будет налицо [4, с. 121]. Поэтому при внедрении информационных систем, а особенно раздела «Договоры», необходимо регламентировать процесс заполнения справочников «Контрагенты».

4. *Разработка типовых для организации форм договоров и шаблонов договоров*.

Типовые для организации формы договоров, как правило, разрабатываются на осуществление основных видов деятельности организации, например, поставку. Такая форма договора утверждается приказом организации или единоличным исполнительным органом, использование подобных форм является обязательным для работников. Учитывая, что условия договора могут отличаться, возможно утверждение нескольких форм договора в зависимости от категорий контрагентов или предлагаемых условий. Системы электронного документооборота, некоторые ERP-системы позволяют работать с уже подготовленными типовыми формами договоров, что значительно сокращает время на подготовку проектов договоров. Шаблоны договоров, как правило, могут касаться всех направлений деятельности организации, в том числе связанных с хозяйственным и иным обеспечением деятельности компании.

5. *Разработка матрицы доступа*.

Матрица доступа – таблица, отображающая правила разграничения доступа. Доступ может касаться разных аспектов работы с договорами. Например, может быть регламентировано право:

- на создание проекта договора;
- на внесение изменений по результатам согласования в проект договора;
- на регистрацию подписанного договора;
- на чтение (просмотр) отдельных групп договоров;
- на удаление договора и проекта договора;
- на распечатку текста договора;
- на работу со справочниками «Контрагенты»;
- на составление отчетов по договорам;
- на добавление и изменение вариантов отчетов по договорам.

Матрица доступа составляется на основании регламента бизнес-процесса с учетом тех функций, которые возложены на тех или иных участников бизнес-процесса. Разработка такой матрицы помогает обеспечить доступ к конфиденциальной информации [1, с. 374].

6. *Определение видов документов, связанных с договором, и регламентация порядка работы с такими документами*.

Учитывая, что при внедрении информационной системы (раздел «Договоры») формируется единое информационное пространство, то для оптимизации работы с договорами необходимо определить список тех документов, которые связаны с конкретным договором. [1, с. 338–339].

7. *Составление списка отчетов по договорам*.

Поскольку автоматизация договорной деятельности предусматривает оперативное управления договорами, то задача подготовки тех или иных отчетов в рамках договоров является одной из главных. Отчеты могут создаваться как по вопросам согласования договоров, так и по уже заключенным действующим договорам, а также договорам, срок действия которых закончился.

Отчеты могут быть стандартными или специально разработанными для организации, как, например, отчет о крупных сделках. Для анализа договорной деятельности организации необходимо проанализировать все отчеты по договорам, уже предусмотренные системой (стандартные отчеты), и в случае необходимости составить список отчетов, которые необходимо добавить в систему. Отчеты могут носить общий характер, а могут быть составлены по запросу финансовых служб, финансовых аналитиков, бухгалтерии и иных подразделений; подготовку определенных отчетов может инициировать и руководитель или акционер компании. Поэтому при автоматизации договорной деятельности необходимо организовать работу структурных подразделений по анализу уже имеющихся отчетов по договорам. Нередко при проведении такого анализа сотрудниками вносятся предложения по изменению стандартных отчетов, предусмотренных информационной системой, а также даются предложения по подготовке иных отчетов по договорам, которые не предусмотрены информационной системой. В этом случае, помимо наименования отчетов, необходимо указать и параметры, которые должны содержать такие отчеты. Для включения дополнительных отчетов по договорам в информационную систему в некоторых случаях может потребоваться внесение изменений в стандартную регистрационную карточку договора (добавление полей), а это может повлиять на стоимость программного продукта в сторону увеличения.

8. *Соблюдение участниками бизнес-процесса всех требований локальных нормативных актов.*

Участники бизнес-процесса по согласованию и учету договоров должны соблюдать регламенты (стандарты), инструкции, локальные нормативные акты по автоматизации договорной деятельности компании, а владельцем бизнес-процесса должен быть организован жесткий контроль соблюдения участниками бизнес-процесса всех требований, определенных локальными нормативными актами.

Приведенные ключевые критерии организации электронного документооборота в договорной работе в совокупности позволяют добиться наиболее цельной и системной электронной договорной работы. В конечном итоге, такая система может вылиться в электронный продукт, который будет использоваться в деятельности организации.

Список использованной литературы

1. **Булатецкий, Ю. Е.** Торговое право : учеб. пособие / Ю. Е. Булатецкий. – М. : МЦФЭР, 2004. – 640 с.

2. **Язев, В. А.** Управление договорной работой в народном хозяйстве / В. А. Язев // Совет. государство и право. – 1982. – № 6. – С. 55–61.

3. **Платонов, В. Н.** Организация торговли : учеб. пособие / В. Н. Платонов. – Минск : БГЭУ, 2002. – 287 с.

4. **Цветков, И. В.** Договорная работа : учеб. / И. В. Цветков. – М. : Проспект, 2010. – 192 с.

УДК 347.7:005 584.1

С. П. Гурская (kafedra-kitt2007@rambler.ru),
канд. экон. наук, доцент

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

МОНИТОРИНГ КАК ФОРМА КОНТРОЛЬНОЙ (НАДЗОРНОЙ) ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ

В статье рассматриваются вопросы организации и проведения мониторинга как формы контрольной деятельности, а также роль и задачи торговой инспекции Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь.

In the article are considered questions of organization and conducting of monitoring as the forms of control activity, and also role and tasks of the commercial inspection of the Ministry of antimonopolistic regulation and trade of Republic Belarus.

Ключевые слова: мониторинг; Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь; торговая инспекция; торговое обслуживание; защита прав потребителей.

Key words: monitoring, the Ministry of antimonopolistic regulation and trade of Republic Belarus'; commercial inspection; commercial maintenance; the protection of the rights of users.

Уровень развития современного демократического государства определяется не только признанием прав и свобод человека как высшей ценности, но и наличием эффективного государственного механизма их реализации и защиты.

Правовые акты, посредством которых в государствах осуществляется нормативное регулирование отношений с участием потребителей, определяют элементы национальной системы защиты прав потребителей на всех уровнях административно-территориального деления, устанавливают полномочия государственных органов, а также права общественных объединений потребителей.

Система защиты прав потребителей в Республике Беларусь представлена государственными органами, органами местного самоуправления в порядке, определяемом национальным законодательством, общественными объединениями потребителей и судебными органами.

В настоящее время уполномоченными государственными органами в области защиты прав потребителей в Республике Беларусь являются Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, органы местного управления (исполкомы), в каждом из которых осуществляет деятельность уполномоченный по защите прав потребителей.

В соответствии с нормами Указа Президента Республики Беларусь от 5 декабря 2014 г. № 567 «О дополнительных мерах по защите прав потребителей» значительно расширены полно-

мочия данного министерства для усиления защиты прав потребителей и упорядочивания деятельности субъектов хозяйствования на потребительском рынке. Кроме того, оно включено в перечень органов, уполномоченных на проведение внеплановых тематических оперативных проверок [1].

С этой целью с 1 июля 2013 г. в Министерстве антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь функционирует управление контроля потребительского рынка – торговая инспекция. Основная ее функция – проведение на всей территории республики мероприятий по выявлению, пресечению и предупреждению правонарушений в сферах торговли, общественного питания, бытового обслуживания населения и защиты прав потребителей.

В сфере контроля торговой инспекции находится более 72 тыс. объектов и почти 120 тыс. индивидуальных предпринимателей. В настояше время на торговых объектах торговли и общественного питания систематически выявляются различные нарушения правил торговли и обслуживания граждан. В зависимости от региона этот показатель доходит до 60–80%. Почти 78% правонарушений квалифицируются как нарушения правил торговли и оказания услуг населению. Наиболее часто встречающимися нарушениями торгового законодательства, в том числе в области защиты прав потребителей, являются следующие:

- несоблюдение требований по проверке подлинности акцизных и специальных марок на табачных изделиях и алкогольных напитках;
- нарушение законодательства о рекламе, в частности, акции, стимулирующие реализацию алкогольных напитков и пива;
- нарушение требований законодательства к информации, содержащейся на потребительской упаковке алкогольных напитков и табачных изделий;
- нарушения, квалифицируемые как обман потребителей;
- предоставление недостоверной информации на вывеске и (или) информационной табличке;
- недоведение до потребителей информации о внесении в Торговый реестр;
- отсутствие документов о согласовании режима работы либо несоответствие согласованному режиму местными органами исполнительной власти;
- несоблюдение субъектами хозяйствования порядка доведения до посетителей иной предусмотренной законодательством информации:

– о местонахождении книги замечаний и предложений;

– о запрете реализации алкогольной, слабоалкогольной продукции, пива и табачных изделий лицам до 18 лет;

– о возможности оплаты товаров посредством платежных карт.

Указом Президента Республики Беларусь «О некоторых мерах по совершенствованию контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь» от 26 июля 2012 г. № 332 впервые введена новая форма контрольной (надзорной) деятельности – мониторинг [2].

Мониторингом является форма контроля (надзора), заключающаяся в наблюдении, анализе, оценке, установлении причинно-следственных связей, применяемая контролирующими (надзорными) органами в целях оперативной оценки фактического состояния объектов и условий деятельности субъекта мониторинга (далее – субъект) на предмет соответствия требованиям законодательства, выявления и предотвращения причин и условий, способствующих совершению нарушений, без использования полномочий, предоставленных контролирующим (надзорным) органам и их должностным лицам для проведения проверок.

По своей сути, мониторинг – это наблюдение, анализ и оценка действий субъекта в целях выявления причин, способствующих совершению и пресечению правонарушений.

В основу создания такой формы контрольной (надзорной) деятельности, как мониторинг, положены требования Президента Республики Беларусь о придании контрольной (надзорной) деятельности предупредительного характера, переходе к преимущественному использованию профилактических мер, направленных на предотвращение правонарушений при осуществлении предпринимательской деятельности [3].

Мониторинг – это форма контроля (надзора), не требующая соблюдения требований, установленных для проведения проверок. Преимуществами мониторинга по отношению к проверке, под которой понимается форма контроля (надзора), в ходе которого контролирующий (надзорный) орган проверяет соответствие деятельности, осуществляемой проверяемыми субъектами, требованиям законодательства и при выявлении нарушений законодательства применяет полномочия, предоставленные законодательными актами в целях пресечения нарушений и устранения их вредных последствий, являются его разносторонность, быстрота и гибкость правового реагирования, позволяющая предотвращать нарушения.

Таким образом, у должностного лица, органа, проводящего мониторинг, отсутствуют права и обязанности, которые ему предоставлены при проведении проверок, т. е. не требуется оформлять предписание, вносить сведения в книгу учета проверок, ставить в известность субъекта мониторинга о проведении мониторинга, знакомить его с результатами проведенного мониторинга и т. д.

Мониторинг может проводиться в следующих случаях:

- необходимость разового определения финансово-экономического состояния субъекта (однократный мониторинг);
- потребность в постоянном (периодическом) отслеживании результативности принимаемых мер по улучшению исследуемых показателей (периодический мониторинг);
- поступление обращений граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, свидетельствующих о совершении нарушений и др.

В ходе мониторинга изучаются:

- нормативные правовые акты и иные документы, регулирующие вопросы финансово-хозяйственной деятельности субъекта либо устанавливающие требования к исследуемым показателям, и их применение субъектами;
- информация, необходимая для проведения мониторинга (данные государственной статистической отчетности, мнения специалистов государственных органов и иных организаций и др.);
- социально-экономическая ситуация в целом, в том числе по рассматриваемым параметрам, перспектива ее улучшения;
- фактическое состояние объектов и условий деятельности субъекта.

Мониторинг может проводиться на основании плана работы контролирующего (надзорного) органа (плановый мониторинг) или на основании решения руководства контролирующего (надзорного) органа о проведении мониторинга, не включенного в план работы (внеплановый мониторинг).

Как плановый, так и внеплановый мониторинг должен проводиться на основании решения руководителя контролирующего (надзорного) органа или его уполномоченного заместителя, в котором могут указываться номер и дата выдачи решения; наименование органа, проводящего мониторинг; тема проводимого мониторинга; наименование (фамилия, имя, отчество) субъекта, у которого проводится мониторинг, его местонахождение, место жительства (если они известны); место проведения мониторинга (торговый зал, офис, рынок и т. д.); фамилия и инициалы работника органа, его должность; срок проведения мониторинга (даты начала и окончания мониторинга); вопросы, подлежащие изучению; иные сведения (при необходимости).

Вместе с тем основанием для проведения мониторинга является решение руководителя контролирующего (надзорного) органа (в том числе территориальных органов, структурных подразделений, подчиненных организаций) или его уполномоченного заместителя.

При проведении мониторинга должностные лица контролирующих (надзорных) органов вправе входить на территорию и (или) объекты субъекта мониторинга, являющиеся общедоступными (магазины, рынки, выставки и др.), использовать доступные средства глобальной компьютерной сети «Интернет», видео- и телекоммуникационные ресурсы дистанционного контроля (надзора); на иную территорию и (или) объекты – только с согласия субъекта мониторинга.

В случае выявления в ходе проведения мониторинга у субъекта нарушений, не создающих угрозу национальной безопасности, причинения вреда жизни и здоровью населения, окружающей среде, ему вручаются под роспись рекомендации по их устранению.

Положением также предусмотрена возможность контролирующих органов направлять рекомендации об устранении нарушений заказным письмом с уведомлением о получении по последнему известному контролирующему (надзорному) органу месту нахождения (месту жительства) субъекта. В указанном случае субъект считается ознакомленным надлежащим образом с рекомендациями, а рекомендации – полученными по истечении трех дней со дня такого направления.

Срок направления рекомендаций в данном случае составляет два рабочих дня с момента окончания мониторинга или принятия решения руководителем (его заместителем) контролирующего (надзорного) органа о направлении рекомендаций. При этом основанием для принятия такого решения служит аналитическая (информационная) записка, оформленная должностным лицом, проводившим мониторинг. Положением не установлен срок для подготовки аналитической записки, а также срок для принятия решения по ней. Субъект, получивший рекомендации контролирующего (надзорного) органа по устранению выявленных в ходе мониторинга наруше-

ний (недостатков), вправе добровольно устранить указанные в них нарушения (недостатки) и проинформировать об этом контролирующий (надзорный) орган в установленный им срок. В этом случае меры ответственности к субъекту и (или) его должностным лицам не применяются.

Необходимо обратить внимание на случаи, когда по результатам мониторинга лица, виновные в совершенных правонарушениях, подлежат ответственности без направления рекомендаций, а именно:

- при наличии нарушений, создающих угрозу национальной безопасности, причинения вреда жизни и здоровью населения, окружающей среде;
- при повторном появлении нарушений (недостатков), выявленных этим же контролирующим (надзорным) органом при проведении предыдущего мониторинга.

Помимо этого, при обнаружении в ходе мониторинга нарушений законодательства, создающих угрозу национальной безопасности, причинения вреда жизни и здоровью населения, окружающей среде, должностным лицом контролирующего (надзорного) органа выносится требование (предписание) о приостановлении (запрет) производства и (или) реализации товаров (работ, услуг), эксплуатации транспортных средств с указанием в этом требовании (предписании) срока приостановления (запрета) и срока информирования контролирующего (надзорного) органа, проводившего проверку, об устранении нарушений, повлекших приостановление (запрет).

Указанное требование (предписание) подписывается лицом, осуществляющим мониторинг, и вручается немедленно либо направляется заказным письмом с уведомлением о получении не позднее одного рабочего дня, следующего за днем выявления нарушений, субъекту или его представителю и вступает в силу с момента его получения субъектом или его представителем.

Данное требование (предписание) не позднее одного рабочего дня, следующего за днем его вручения (направления), утверждается руководителем (его заместителем) контролирующего (надзорного) органа.

Вынесение требования (предписания) в указанных случаях – это не право контролирующего органа, а его обязанность. В случае, когда по результатам мониторинга нарушения не выявлены, руководителем (его заместителем) контролирующего (надзорного) органа принимается решение учесть результаты мониторинга без применения каких-либо последствий.

Необходимо учесть, что хотя на мониторинг и не распространяются требования, установленные для проведения проверок, однако в случае неустранения субъектом выявленных в ходе мониторинга нарушений (недостатков), руководитель (его заместитель) контролирующего (надзорного) органа может назначить внеплановую проверку в соответствии с подпунктом 9.1 пункта 9 Указа «О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь», а руководитель (его заместитель) контролирующего (надзорного) органа, являющегося территориальным органом, структурным подразделением, подчиненной организацией, вправе внести уполномоченному должностному лицу предложение о назначении такой внеплановой проверки [3].

Таким образом, современное состояние потребительского рынка страны диктует необходимость сохранения контрольно-надзорной деятельности, придания ей большей динамичности и эффективности. Мониторинг отнесен к мерам профилактического и предупредительного характера, реализуемым контролирующими (надзорными) органами во взаимодействии с проверяемыми субъектами. Мониторинг заключается в анализе деятельности субъекта мониторинга на предмет соответствия требованиям законодательства.

В этой связи деятельность торговой инспекции Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь имеет преимущественно профилактический и предупредительный характер. Взаимодействие же с другими контролирующими органами и обществами по защите прав потребителей в дальнейшем позволит направить деятельность торговой инспекции как контролирующего органа на решение наиболее проблемных вопросов в этих сферах. Прежде всего, это касается насыщения потребительского рынка товарами отечественного производства, оценки, проводимой в этом направлении, работы отечественных торговых сетей.

Вместе с тем субъектам торговли и их подведомственным торговым объектам не стоит занимать выжидательную позицию, а необходимо самостоятельно приводить свою работу в законодательное русло.

Список использованной литературы

1. **О дополнительных** мерах по защите прав потребителей : Указ Президента Респ. Беларусь от 5 дек. 2014 г. № 567 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. **О некоторых** мерах по совершенствованию контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь от 26 июля 2012 г. № 332 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. **О совершенствовании** контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь от 16 окт. 2009 г. № 510 (в ред. от 13 февр. 2017 г.) // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

УДК 34

С. В. Жагоров (kafeconteor@mail.ru),
ст. преподаватель
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

СООТНОШЕНИЕ РАЗНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, УКРАИНЫ И КНР)

В статье рассмотрено понятие форм и права собственности, основные ее виды, характеризующее постсоветское пространство с современностью.

The article deals with the notion shapes and property rights and its basic types which characterizes the post-Soviet space with modernity.

Ключевые слова: формы собственности; частная собственность; государственная собственность; общественная собственность.

Key words: ownership form; private property; state ownership; public property.

Понятие «форма собственности» в послеоктябрьский (1917 г.) период являлось одной из новых статей Конституции СССР 1936 г. В настоящее время наряду с понятием «форма собственности» используются такие понятия, как «право собственности» и «форма права собственности». Форма является одной из категорий диалектики. Она соотносится с таким понятием, как содержание. В этой связи при анализе форм собственности следует исходить из содержания экономических отношений собственности. При этом содержание является определяющим, а форма возникает под его влиянием. Под формой понимают способ существования и выражения содержания, а также организацию устойчивых связей между элементами. По мнению В. П. Шкредова, форма собственности находится в определенной зависимости от производственных отношений, но может целиком определяться и волевым характером действий, в том числе может устанавливаться и изменяться посредством экспроприации или приватизации нормотворческой деятельности [1]. Как показывает историческая практика, форма собственности устанавливается первоначально действиями государственных институтов, в том числе путем законодательного закрепления. Вместе с тем нельзя сказать, что формы собственности появляются независимо от экономических отношений в обществе. Законодатель лишь устанавливает тенденцию складывающихся отношений присвоения, их модификаций и дает нормативное санкционирование данной формы собственности.

Так, Конституция Белорусской ССР, принятая 14 апреля 1978 г., предусматривала возможность существования социалистической и личной собственности. Причем к социалистической были отнесены государственная (общенародная), колхозно-кооперативная собственность, собственность общественных организаций. Социалистическая собственность составляла основу экономической системы Белорусской ССР. Государственная собственность, в свою очередь, являлась общим достоянием всего народа и основной формой социалистической собственности.

Закон «О собственности в Республике Беларусь» 1990 г. в ст. 9 устанавливал три формы собственности: частную, коллективную, государственную.

Действующая Конституция Республики Беларусь 1994 г. (с последующими изменениями) уходит от термина «форма собственности» и в ст. 13 провозглашает, что собственность может быть государственной и частной. Указанный подход находит свое дальнейшее воплощение в ином законодательстве Республики Беларусь.

Конституции других стран устанавливают различные подходы в решении данного вопроса. Так, Конституция Российской Федерации 1993 г. в ст. 8 закрепляет наличие таких форм собственности, как частная, государственная, муниципальная и иные, т. е. содержит открытый перечень форм собственности.

Конституция Украины 1996 г. (с последующими изменениями) прямо не называет формы собственности, провозглашая в ст. 13 общенародную собственность украинского народа на такие объекты, как земля, ее недра, атмосферное пространство, водные и иные природные ресурсы. Вместе с тем из смысла ст. 14 можно сделать вывод, что в Украине имеет место право частной, государственной и коммунальной собственности [2].

Наряду с проводимым исследованием могут представлять интерес сложившиеся подходы в правовом регулировании права собственности в КНР. Это связано с тем, что в настоящий момент между Республикой Беларусь и Китаем устанавливаются отношения партнерства. После образования в 1949 г. Китайской Народной Республики Китай вошел в систему стран социалистического лагеря. До этого Китай являлся экономически отсталой страной. Сегодня Китай стал одной из развитых экономических держав, обладающих самым крупным в мире потенциалом развития [3]. Конституция КНР 1982 г. к числу основных принципов относила сохранение ориентации на социалистический путь развития и сохранение общественной собственности [4]. Однако уже на 3-м пленуме ЦК КПК 12-го созыва (октябрь 1984 г.) было принято постановление «О реформе экономической системы», предусматривающее, в частности, регулирование структуры собственности, т. е. при сохранении общественной собственности как главного сектора многоукладной экономики и пятилетних планов давалась возможность создания и развития других форм собственности. В марте 1993 г. на 1-й сессии Всекитайского собрания народных представителей была принята поправка к Конституции КНР, закрепляющая положение о том, что «государство осуществляет социалистическую рыночную экономику» [5]. Сегодня в Китае действует экономическая система совместного развития различных секторов экономики с доминантой сектора общественной собственности.

По сравнению с началом 90-х гг. XX в. в начале XXI в. объем продукции частных предприятий увеличился в 118 раз, а их общее число – в 19,5 раза. Немало частных предприятий отпочковалось от традиционных отраслей, например, от розничной торговли, общественного питания, бытового обслуживания, ремонтного сервиса. В Пекинской зоне высоких технологий «Чжунгуаньцунь» частные предприятия составляют свыше 90%. В провинции Чжэцзян, которую называют «царством средних и малых предприятий», частные предприятия получили самое большое развитие в стране. Превысив 600 тыс., они составили 99% общего числа предприятий провинции.

В Республике Беларусь происходит постепенное увеличение доли негосударственного сектора экономики. Однако учитывая негативный опыт реформирования экономики в других странах, Республика Беларусь не пошла по пути обвальной приватизации.

В связи с этим значительное внимание уделяется совершенствованию управления государственным имуществом, повышению эффективности его использования и ответственности всех органов государственного управления за выполнение предоставленных им в данной области полномочий.

Основными направлениями совершенствования отношений собственности признаны развитие социально ориентированной многоукладной экономики рыночного типа, сохранение потенциала системообразующих предприятий, максимальное привлечение отечественных и зарубежных инвестиций. В собственности государства по-прежнему предполагается оставить предприятия и объекты, определяющие основу его экономического развития и безопасности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в законодательстве и науке бывших стран социалистического лагеря государственная собственность долгое время отождествлялась с общенародной или социалистической собственностью. Однако в период становления рыночных отношений такой подход утратил свою актуальность. Вместе с тем законодательство большинства государств предусматривает более широкие подходы в установление форм собственности, что представляется целесообразным, особенно учитывая специфику проводимых преобразований в Республике Беларусь и необходимость установлении большей определенности в правовом закреплении имущественных прав хозяйствующих субъектов, образовавшихся в результате разгосударствления и приватизации.

Список использованной литературы

1. **Бибиков, А. И.** Правовые проблемы реализации государственной собственности / А. И. Бибиков ; науч. ред. Л. М. Семенова. – Иваново : Изд-во Иванов. гос. ун-та, 1992. – 138 с.
2. **Конституция** Украины : принята на 5-й сессии Верховной Рады Украины 28 июня 1996 г. – Харьков : ФОЛЮ, 2015.
3. **Китай** XXI века : науч.-попул. изд. / сост. РЦК «Иероглиф». – Минск : БелНИИДАД, 2004. – 304 с.
4. **Энциклопедия** нового Китая : [сокр. пер. с англ.] / редкол. : А. Н. Кузнецов (отв. ред.) [и др.]. – М. : Прогресс, 1989. – 519 с.
5. **Китай** / под ред. Цинь Ши. – Пекин : Синьсин, 2000. – 205 с.

УДК 34:331

В. О. Иванникова (ivannikova_v@tut.by),
магистрант

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

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАССМОТРЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ТРУДОВЫХ СПОРОВ

При возникновении или прекращении трудовых отношений, а также в процессе их действия нередко возникают разногласия между работниками и нанимателями. Причиной их возникновения является, как правило, нарушение действующих норм трудового и иного законодательства. Однако далеко не каждое разногласие перерастает в юридический спор. Участники отношений, регулируемых трудовым правом, могут разрешить свой конфликт мирным путем, посредством переговоров и не допустить перехода возникающих между ними разногласий на стадию трудового спора. Но если конфликт не решается его участниками, трудовое законодательство предусматривает привлечение к его разрешению специально уполномоченных на это органов.

In the event of termination or labor relations, as well as in the course of their activities are often differences arise between workers and employers. The reason for their occurrence is usually a violation of applicable labor standards and other zakonodatelstva. However not every disagreement turns into a legal dispute. The participants of the relations regulated by labor law, can resolve their conflict by peaceful means, through negotiations and prevent the transition arising between them over the stage of a labor dispute. But if the conflict can not be solved by the participants labor legislation provides for the involvement of its resolution of Commissioners to this organ.

Ключевые слова: трудовые споры; комиссия по трудовым спорам; разрешение трудовых споров в суде.

Key words: labor disputes; the commission on labor disputes; the resolution of labor disputes in court.

Правила поведения работников и нанимателей определяются Конституцией Республики Беларусь, Трудовым кодексом Республики Беларусь (далее – ТК), декретами и указами Президента Республики Беларусь и другими актами законодательства о труде, а также коллективными договорами, соглашениями и иными локальными нормативными правовыми актами, заключенными и принятыми в соответствии с законодательством. В своей деятельности работник и наниматель должны подчиняться установленным правилам и защищать свои трудовые права и законные интересы, используя при этом все не запрещенные законом способы и процедуры.

В процессе создания, функционирования и прекращения трудовых правоотношений между их участниками могут возникать разногласия – односторонние и взаимные претензии, обусловленные возможным несовпадением интересов наемных работников и собственника или уполномоченного им органа.

Такие недоразумения или разногласия во взглядах, трактовке условий договора, поступках и выводах, вызванные незнанием или неправильным пониманием правовых норм, могут быть ликвидированы в результате переговоров между сторонами и принятия ими компромиссного решения, что ведет к урегулированию разногласий. В противном случае неурегулирование разногласий приводит к конфликту между участниками трудовых правоотношений. Трудовые споры – это неурегулированные разногласия, возникающие в организациях между работником и нанимателем по вопросам, вытекающим из трудовых правоотношений, связанных с применением законодательства о труде, коллективного или трудового договоров и других соглашений о труде. Как правило, трудовой спор возникает в связи с нарушением одной стороной трудовых отношений прав другой стороны [1].

В соответствии со ст. 41 Конституции Республики Беларусь гражданам Республики Беларусь гарантируется право на труд как наиболее достойный способ самоутверждения человека. В эффективном обеспечении прав и интересов работников важную роль играет разрешение индивидуальных трудовых споров, правовое регулирование которых в нашей стране осуществляется в соответствии с гл. 17 ТК [2].

Наиболее распространенными причинами возникновения трудовых споров являются несвоевременное предоставление отпуска, неправильный расчет заработной платы, причитающейся работнику, увольнение работника с работы по инициативе нанимателя без законных оснований и (или) с нарушением порядка увольнения, задержка расчета при увольнении, несвоевременная выдача трудовой книжки, причинение работником нанимателю материального ущерба и др.

В зависимости от предмета разногласий и субъектного состава спора трудовые споры подразделяются на индивидуальные и коллективные [3].

Под индивидуальными спорами понимаются разногласия между работником и нанимателем по вопросам применения законодательных и иных нормативных актов, в том числе коллективного договора и других соглашений о труде.

Коллективный трудовой спор – это неурегулированные разногласия сторон коллективных трудовых отношений по поводу установления, изменения социально-экономических условий труда и быта работников, заключения, изменения, исполнения либо прекращения коллективных договоров, соглашений (ст. 377 ТК).

Важно отметить, что различие данных видов споров заключается в количестве лиц, представляющих ту или иную сторону трудового спора. Участники индивидуальных трудовых споров – это работник и наниматель. Участниками коллективных трудовых споров являются, с одной стороны, работники (трудовой коллектив) в лице их представительных органов, а с другой – наниматель (наниматели, объединения нанимателей).

Соответственно, в индивидуальном трудовом споре оспариваются и защищаются субъективные права и законные интересы одного работника, в то время как в коллективном трудовом споре имеет место оспаривание и защита прав и интересов всего коллектива или его части по вопросам труда и быта.

Разрешение индивидуальных и коллективных споров осуществляется разными органами. Для разрешения трудовых споров законодательством установлен определенный порядок и сроки подачи заявлений (исков), их рассмотрения, принятия решений и исполнения.

Важное значение для единообразного применения законодательства, регулирующего рассмотрение индивидуальных трудовых споров, имеют постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь. В первую очередь, это постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 29 марта 2001 г. № 2 «О некоторых вопросах применения судами законодательства о труде» [4]. Данное постановление содержит разъяснения как процессуальных норм, регулирующих порядок рассмотрения индивидуальных трудовых споров в судах, так и материальных норм, подлежащих применению при рассмотрении этих споров.

Статья 60 Конституции Республики Беларусь гарантирует каждому защиту его прав и свобод компетентным, независимым и беспристрастным судом в определенные законом сроки. В то же время, помимо судебного порядка, законодательством предусмотрены и иные способы разрешения индивидуальных трудовых споров, которые позволяют сторонам спора урегулировать возникшие разногласия без обращения в суд.

Органами, рассматривающими индивидуальные трудовые споры, являются комиссии по трудовым спорам (КТС) и суды (ст. 233 ТК).

Порядок рассмотрения индивидуальных трудовых споров КТС регулируется Трудовым кодексом, а в судах определяется еще и гражданским процессуальным законодательством.

Индивидуальные споры отдельных категорий работников рассматриваются в особом порядке. Это касается работников организаций с иностранными инвестициями, филиалов и представительств юридических лиц Республики Беларусь, находящихся за границей, работников дипломатических представительств и консульских учреждений иностранных государств, аккредитованных в Республике Беларусь [5].

Так, до обращения в суд стороны должны рассмотреть индивидуальный трудовой спор в КТС, если в организации создана КТС, спор входит в ее компетенцию, требование заявлено работником – членом профсоюза.

КТС должны создаваться во всех организациях, учреждениях, обществах, кооперативах, товариществах независимо от их форм собственности из равного числа представителей профсоюза и нанимателя сроком на один год.

Согласно ч. 1 ст. 242 ТК, работники могут обращаться в КТС в трехмесячный срок со дня, когда они узнали или должны были узнать о нарушении своего права. Правом обращения в КТС пользуется только работник, для нанимателя такого права действующим законодательством не предусмотрено.

Необходимо отметить, что законодатель определяет КТС как первичный орган по рассмотрению лишь тех трудовых споров, где одной из сторон является работник – член профсоюза. Если работник не является членом профсоюза, он по своему усмотрению решает, обращаться ему в КТС или в суд. При этом КТС не вправе отказать работнику в рассмотрении спора по причине того, что он не является членом профсоюза, а суд не вправе отказать такому работнику в принятии искового заявления на основании несоблюдения предварительного внесудебного порядка разрешения спора.

В случае, если спор подлежит рассмотрению в КТС, работник воспользовался правом на обращение с заявлением именно в этот орган и комиссия вынесла решение, то ее решение может быть обжаловано в суде. Неисполненные в добровольном порядке решения КТС подлежат принудительному исполнению судебными исполнителями.

КТС в соответствии со ст. 236 ТК рассматривает споры, связанные с применением законодательства о труде, исполнением коллективного договора и локальных нормативных правовых актов нанимателя, трудового договора работника. К таким спорам, в частности, относятся споры об установлении расценок и норм труда, оплаты труда, законности перевода и перемещения работника, предоставлении отпусков, выдачи специальной одежды, обуви и других средств индивидуальной защиты. Решение КТС должно соответствовать нормам действующего законодательства, принимается по соглашению между представителями нанимателя и профсоюза и должно быть мотивированным.

КТС при рассмотрении конкретного спора может удовлетворить требования работника в полном объеме, частично удовлетворить или отказать в удовлетворении требований. Принятое решение имеет обязательную силу с даты его принятия. В трехдневный срок КТС вручает копию решения работнику и нанимателю. С этой даты начинается отсчет десятидневного срока для его обжалования в суд. Следует отметить, что установленный ТК порядок разрешения индивидуальных трудовых споров не лишает работника возможности обжаловать действия нанимателя в профсоюз, Департамент государственной инспекции труда, прокуратуру.

Право на обращение в суд по вопросам, возникающим из трудовых правоотношений, реализуется путем подачи искового заявления. Право на данное обращение имеют лица, чьи права и законные интересы нарушены, а также их представители.

Исковые заявления работников к нанимателям предъявляются по месту нахождения юридического лица, а исковые заявления нанимателей к работникам, в свою очередь, предъявляются по месту жительства работников. Исковое заявление о возбуждении дела по трудовому спору подается в суд по месту нахождения ответчика.

Независимо от того, кем заявлен иск – работником или нанимателем, несогласным с решением КТС, суд рассматривает этот спор в порядке искового производства, в котором истцом является работник, а ответчиком – наниматель, оспаривающий требования работника.

Важно отметить, что, согласно ч. 4 ст. 241 ТК, работники освобождаются от уплаты государственной пошлины и издержек по индивидуальным трудовым спорам, включая споры о возмещении морального вреда, если они вытекают из трудовых отношений. Однако наниматель при подаче аналогичного искового заявления уплачивает государственную пошлину, согласно Налоговому кодексу Республики Беларусь.

Законом установлены определенные сроки для обращения в органы по разрешению трудовых споров. Работники могут обратиться в комиссию по трудовым спорам в установленных законодательством случаях в суд в трехмесячный срок со дня, когда узнали или должны были узнать о нарушении своего права (ст. 242 ТК). Этот срок не может быть ни удлинен, ни сокращен соглашением работника и нанимателя. Трехмесячный срок обращения в суд для разрешения трудового спора установлен в случаях, когда работник вправе обратиться в суд без обращения в комиссию по трудовым спорам, т. е. если у нанимателя, где работает работник, КТС не создана; если работник, не являющийся членом профсоюза, по своему выбору обращается в суд, а не в КТС; по заявлению работника по вопросу применения трудового законодательства, который в соответствии с законодательством был решен нанимателем и профсоюзом в пределах предоставленных им полномочий; по заявлению работника об отказе нанимателя в составлении акта о несчастном случае либо несогласии с его содержанием; при обращении в суд с иском о недействительности трудового договора; в других случаях непосредственного обращения

работника в суд по трудовым спорам (за исключением обращения в суд по вопросам увольнения).

Если трудовой спор рассматривался КТС, то для обращения в суд установлен десятидневный срок после вручения решения комиссии, либо десятидневный срок со дня, когда копия этого решения должна быть вручена.

Указанные сроки, на наш взгляд, являются оптимальными для определенных действий по разрешению возникших споров между работником и нанимателем, учитывая то, что в случае пропуска указанных сроков по уважительным причинам, они могут восстанавливаться соответствующим органом.

В соответствии с постановлением Пленума Верховного Суда «О некоторых вопросах применения судами законодательства о труде» суд не вправе отказать в возбуждении дела по мотивам пропуска срока для обращения в суд, предусмотренного ст. 242 ТК. Не является препятствием к возбуждению дела в суде решение КТС об отказе в удовлетворении требования работника по мотивам пропуска установленного срока обращения в комиссию. Установив, что истцом пропущен срок обращения в суд или в комиссию, судья обязан разъяснить истцу право на подачу заявления о восстановлении срока с указанием причины пропуска. Если срок исковой давности пропущен по уважительным причинам, суд его восстанавливает. Пропуск срока для обращения в суд без уважительной причины является основанием к отказу в иске.

На практике уважительными признаются причины, которые обязательно препятствовали обращению в суд (тяжелая болезнь, длительная командировка). Иногда работники ссылаются на то, что срок обращения в органы по рассмотрению трудовых споров они пропустили по причине обращения с жалобами в прокуратуру, редакции газет и другие несудебные органы. Как правило, эти причины суды не признают уважительными для восстановления пропущенного срока.

Судебные решения по трудовым спорам исполняются по общим правилам исполнения судебных решений после вступления их в законную силу, т. е. после истечения десятидневного срока, предоставленного на обжалование вынесенного решения, или после рассмотрения дела судом кассационной инстанции, оставившим решения суда без изменения.

Однако по некоторым категориям трудовых споров законодательство предусматривает немедленное исполнение судебных решений, еще не вступивших в законную силу. Так, немедленному исполнению подлежат решения об удовлетворении иска о восстановлении на работе незаконно уволенного работника, о присуждении работнику заработной платы, но не свыше, чем за один месяц (ст. 313 Гражданского процессуального кодекса Республики Беларусь). В тех случаях, когда взыскана заработная плата больше, чем за один месяц, немедленному исполнению подлежит решение лишь в части взыскания заработной платы за один месяц. Исполнение решения об остальной сумме заработной платы производится после вступления решения в законную силу. Немедленное исполнение судебных решений по трудовым делам возможно и в других случаях, о чем должно быть мотивировано в решении.

Указание на немедленное исполнение решения суда не лишает стороны права обжаловать такое решение в кассационном порядке. Однако решение суда наниматель обязан выполнить, несмотря на несогласие с ним и подачу жалобы на это решение. Обжалование решения в кассационном порядке не является основанием для приостановления исполнения решения о восстановлении на работе или взыскании заработной платы.

Список использованной литературы

1. **Браташ, В. Я.** Порядок разрешения индивидуальных трудовых споров / В. Я. Браташ // Кадровая служба. – 2014. – № 8. – С. 39–48.

2. **Трудовой** кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 8 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 30 июня 1999 г. – Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2014. – 256 с.

3. **Кеник, К. И.** Трудовые споры: обобщаем судебную практику / К. И. Кеник // Промышленно-торговое право. – 2015. – № 5. – С. 18–24.

4. **О некоторых** вопросах применения судами законодательства о труде : постановление Пленума Верховного Суда Респ. Беларусь от 29 марта 2001 г. № 2 // КонсультантПлюс : Беларусь.Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

5. **Семенихина, С.** Комиссия по трудовым спорам / С. Семенихина // Кадровик. Упр. персоналом. – 2015. – № 2. – С. 29–44.

УДК 347.73

Н. П. Ковалева (npkovaleva@mail.ru*),*
ст. преподаватель
Гомельский государственный
университет имени Ф. Скорины
г. Гомель, Республика Беларусь

К ВОПРОСУ О СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЙ «ИНВЕСТИЦИИ» И «ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

Активизация инвестиционной деятельности в Республике Беларусь является одним из основных направлений и условий ее экономического развития. В статье проводится сравнительный анализ понятий инвестиций и инвестиционной деятельности в Республике Беларусь в период их формирования, становления и развития с целью выявления схожих и отличительных признаков.

Growing investment activity in the Republic of Belarus is one of the main conditions and its economic development. The article presents a comparative analysis of the concepts of investment and investment activities in the Republic of Belarus for the period of their formation, the formation and development in order to identify similarities and distinctive features.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционная деятельность; прибыль; инвестор; имущество; инвестирование.

Key words: investment; investment; profit; investor; property investment.

Одной из основных составляющих экономического развития Республики Беларусь является ее инвестиционная деятельность, которая способна обеспечивать развитие всех сфер жизнедеятельности общества и государства в целом, удовлетворять самые разнообразные потребности как населения в общем, так и человека в частности. В свою очередь, инвестиционная деятельность требует ее правильного понимания.

Для уяснения правовой сущности инвестиционной деятельности исследование представляется необходимым начать с анализа основных для рассматриваемой темы понятий, выраженных терминами «инвестиции» и «инвестиционная деятельность». Отношения, связанные с осуществлением инвестиционной деятельности на территории Республики Беларусь, до 24 января 2014 г. регулировались Инвестиционным кодексом Республики Беларусь, принятым Палатой представителей Национального собрания Республики Беларусь 30 мая 2001 г. и одобренным Советом Республики 8 июня 2001 г., который устанавливал правовые условия инвестиционной деятельности в стране, права субъектов инвестиционной деятельности всех форм собственности. В настоящее время отношения, связанные с осуществлением инвестиционной деятельности на территории Республики Беларусь, регулируются Законом Республики Беларусь «Об инвестициях», принятым 12 июля 2013 г. и вступившим в силу 24 января 2014 г. Помимо этого, данные отношения регулируются иными актами законодательства Республики Беларусь, в том числе международными договорами Республики Беларусь, а также инвестиционными договорами с Республикой Беларусь.

Поэтому в настоящее время ключевым является термин «инвестиции», а не «инвестиционная деятельность» для определения наличия или отсутствия инвестиционных правоотношений и инвестиционных споров, правильного их разрешения.

Содержание определения «инвестиции» оказывает непосредственное влияние на развитие экономики любого государства, отражает ее тенденции. Каждое государство в зависимости от своих целей и приоритетов по-своему определяет инвестиции в законодательстве и устанавливает соответствующее правовое регулирование.

Если обратиться к вопросу об определении понятия «инвестиции» в юридическом смысле, то в литературе отсутствует какое-либо общепринятое определение инвестиций. Данное понятие является ключевой категорией и представляется, что без его уяснения в юридическом смысле невозможно изучить определение и содержание инвестиционной деятельности в Республике Беларусь. В настоящее время в правовой литературе представлен достаточно широкий спектр определений инвестиций, что свидетельствует не только о наличии разных точек зрения на концептуальные основы этого комплексного явления, но и об актуальности дальнейших исследований в данной области.

Г. П. Подшиваленко, Н. И. Лахметкина и М. В. Макарова определяют понятие «инвестиции» как совокупность затрат, реализуемых в форме целенаправленного вложения капитала на определенный срок в различные отрасли и сферы экономики, в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли (дохода) и достижения как индивидуальных целей инвесторов, так и положительного социального эффекта [1, с. 10]. Н. В. Игошин дает достаточно общее определение понятия «инвестиции» как экономической категории, выражающейся в долгосрочном вложении капитала в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли [2, с. 5]. С. В. Валдайцев и П. П. Воробьев характеризуют понятие «инвестиции» как вложение инвестором (иностранным инвестором) принадлежащих ему объектов гражданских прав в виде имущества (в том числе денежных средств, паев, акций и других ценных бумаг, машин, оборудования); исключительных прав на интеллектуальную собственность (в том числе технологии, конструкторские разработки и т. п.) в осуществление предпринимательской и иной экономической деятельности [3, с. 13].

Обращение к трактовке термина «инвестиции» в зарубежной литературе показывает, что в различных школах и направлениях определения понятия «инвестиции» содержат общую существенную черту – связь инвестиций с получением дохода как целевой установки инвестора. В наиболее общем виде инвестиции понимаются как вложения капитала с целью его увеличения в будущем. Такой подход к определению понятия «инвестиции» является господствующим как и европейской, так и в американской методологии.

Вместе с тем нередко встречается позиция, в соответствии с которой предлагается различать категории «инвестиции», с одной стороны, и «вложения капитала», с другой стороны, на том основании, что отличительным признаком инвестиций, по мнению ее представителей, является производительный характер данной категории. При этом под инвестициями понимается, как правило, приобретение средств производства, а под вложениями капитала – покупка финансовых активов. В специальных исследованиях, посвященных проблемам инвестирования, инвестиции определяются как способ помещения капитала, который должен обеспечить сохранение или возрастание стоимости капитала и (или) принести положительную величину дохода. Инвестиция – это любой инструмент, в который можно поместить деньги, рассчитывая сохранить или умножить их стоимость и (или) обеспечить положительную величину дохода.

В некоторых случаях «инвестиции» выражают все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской деятельности, в результате которых формируется прибыль (доход) или достигается социальный эффект.

Таким образом, учет многообразных форм инвестиций осуществляется на основе более широкой трактовки инвестиций как любого вложения капитала, направленного на его прирост. Такой подход определяет в качестве существенного признака инвестиций не характер вложений, а связь инвестиций с возрастанием капитала (получением дохода), при этом в большинстве трактовок экономистов инвестиции являются статичным понятием, т. е. основаны на вложении капитала с учетом предполагаемой прибыли по истечении определенного периода времени.

Инвестиции в западной экономической литературе рассматриваются в единстве двух аспектов: ресурсов (капитальных ценностей) и вложений (затрат). Наиболее очевидно данный подход представлен в работах Дж. М. Кейнса, по мнению которого, инвестиции – это часть дохода в заданный период, которая не была использована для потребления, текущий прирост ценностей капитального имущества в результате производительной деятельности данного периода. Это определение, которое не является исчерпывающим, отличает достаточно четкое выделение двух сторон инвестиций: ресурсов (аккумулированных с целью накопления дохода) и вложений (использовании ресурсов), обеспечивающих прирост капитального имущества.

Существование множества подходов в понимании экономической сущности инвестиций обуславливает неоднозначность толкования данного понятия и в праве. В толковом словаре инвестиции определяются как долгосрочные вложения капитала в отдельные отрасли экономики. Аналогичное определение содержится в большой советской энциклопедии, где инвестиции определены как долгосрочные вложения капитала в промышленность, транспорт, сельское хозяйство и другие отрасли экономики [4, с. 178].

Через экономическое содержание понятия «инвестиции» можно определить его юридическое содержание. Юридическое содержание понятия «инвестиции», по мнению П. В. Сокола, состоит «в законодательном закреплении того, что может быть инвестициями, в определении их сущности, сферы применения данного института, а также правовых форм осуществления инвестиционной деятельности» [5, с. 8].

В ранее действовавшем Инвестиционном кодексе Республики Беларусь под инвестициями понимали любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве собственности или ином вещном праве, и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата. Со вступлением в силу Закона Республики Беларусь «Об инвестициях» понятие «инвестиции» стало шире и в соответствии со ст. 1 закона под инвестициями понимают любое имущество и иные объекты гражданских прав, принадлежащие инвестору на праве собственности, ином законном основании, позволяющем ему распоряжаться такими объектами, вкладываемые инвестором на территории Республики Беларусь способами, в целях получения прибыли (доходов) и (или) достижения иного значимого результата либо в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием [6].

Анализируя приведенное определение инвестиций в ст. 1 Закона Республики Беларусь «Об инвестициях» с определением, ранее содержавшимся в Инвестиционном кодексе Республики Беларусь, следует отметить, что по содержанию данное определение является более развернутым и включает в себя расширенный перечень предметов инвестирования, оснований принадлежности их инвестору, указывается территория инвестирования и открытый перечень целей инвестирования.

При анализе понятия «инвестиции» необходимо иметь ввиду, что для его рассмотрения недостаточно изучения только содержания названного понятия в силу того, что определение инвестиций неразрывно связано с понятием инвестиционной деятельности, поскольку ценность материального или нематериального характера может приобрести статус инвестиции исключительно в процессе вложения этой инвестиции в какой-либо объект предпринимательской деятельности для извлечения дохода и положительного социального эффекта в будущем, т. е. в процессе инвестиционной деятельности.

В юридической литературе термин «инвестиционная деятельность» начал складываться несколько десятилетий назад. Первоначально инвестиционную деятельность определяли капитальные вложения, которые характеризовались в двух аспектах: как процесс, отражающий движение стоимости в ходе воспроизводства основных фондов, и как экономическая категория – система экономических отношений, связанных с движением стоимости, авансированной в основные фонды от момента мобилизации денежных средств до момента их возмещения. Но в процессе правового роста государства, модернизации законодательной системы, улучшения правовой культуры населения на смену понятия «капитальные вложения» приходит термин «инвестиции».

В соответствии с утратившим силу Законом Республики Беларусь от 29 мая 1991 г. № 824–XII «Об инвестиционной деятельности в Республике Беларусь» под инвестиционной деятельностью понимается совокупность практических действий граждан, юридических лиц и государства, направленных на расширенное воспроизводство основного и оборотного капитала с целью удовлетворения потребностей общества и каждого его члена на основе привлечения и вложения всех видов имущественных и интеллектуальных ценностей в хозяйственно-коммерческие, научные, культурные, благотворительные и любые иные предприятия и проекты, цели которых не противоречат законодательству Республики Беларусь.

В соответствии со ст. 2 Инвестиционного кодекса Республики Беларусь под инвестиционной деятельностью понималось действие инвестора по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг) или их иному использованию для получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата.

В Законе Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. «Об инвестициях» понятие «инвестиционная деятельность» отсутствует, но его можно вывести из понятия «инвестиции» и оно будет подразумевать под собой вложение инвестором на территории Республики Беларусь любого имущества или объектов гражданских прав способами, предусмотренными Законом Республики Беларусь «Об инвестициях», в целях получения прибыли (доходов) и (или) достижения иного значимого результата либо в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Однако в настоящее время некоторые иные нормативные правовые акты содержат понятие «инвестиционная деятельность». Так, пункт 2 Указа Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 530 «О страховой деятельности» содержит понятие «инвестиционной деятельности», но только в отношении к страховой деятельности, а именно, под инвестиционной деятельностью понимается деятельность страховщика по вложению страховых резервов в ценные бумаги, недви-

жимое имущество, драгоценные металлы и иное имущество, не запрещенному законодательством вложению инвестиций для получения прибыли (дохода) [7].

В отличие от белорусского законодательства российское законодательство содержит в настоящее время понятие «инвестиционная деятельность» в Федеральном Законе от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», под которым понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [8].

Проанализировав все вышеизложенное, можно сделать вывод, что определения понятия «инвестиций» в экономике и юриспруденции отличаются друг от друга, однако понятие «инвестиционная деятельность» раскрывается через определение инвестиций и несет дополнительную характеристику содержанию определения инвестиций.

Приведенные определения инвестиционной деятельности позволяют с определенной и конкретной долей уверенности утверждать, что данные трактовки инвестиционной деятельности являются схожими с понятием предпринимательской деятельности. В подтверждение своего утверждения приведем определение, содержащееся в подпункте 1 пункта 1 ст. 1 Гражданского кодекса Республики Беларусь, где под предпринимательской деятельностью понимается самостоятельная деятельность юридических и физических лиц, осуществляемая ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи вещей, произведенных, переработанных или приобретенных указанными лицами для продажи, а также от выполнения работ или оказания услуг, если эти работы или услуги предназначаются для реализации другим лицам и не используются для собственного потребления.

Список использованной литературы

1. **Подшиваленко, Г. П.** Инвестиции : учеб. пособие / под общ. ред. Г. П. Подшиваленко, Н. И. Лахметкина, М. В. Макарова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КноРус, 2004. – 336 с.

2. **Игошин, Н. В.** Инвестиции. Организация управления и финансирования : учеб. для вузов / Н. В. Игошин. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2001. – 278 с.

3. **Валдайцев, С. В.** Инвестиции : учеб. / под ред. В. В. Ковалева, В. В. Иванова, В. А. Лялина. – М. : Велби : Проспект, 2004. – 290 с.

4. **Большая** советская энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Совет. энцикл., 1972. – Т. 10. – 590 с.

5. **Сокол, П. В.** Инвестиционный договор в жилищном строительстве / П. В. Сокол. – М. : Ось-89, 2004. – 144 с.

6. **Об инвестициях** : Закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-З // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2013. – № 132. – 2/2051.

7. **О страховой** деятельности : Указ Президента Респ. Беларусь от 25 авг. 2006 г. № 530 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 143. – 1/7866.

8. **Об инвестиционной** деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : федер. Закон Рос. Федерации от 25 фев. 1999 г. № 39-ФЗ (в ред. от 28 дек. 2013 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1999. – № 9. – Ст. 1096.

УДК 349.225.65

Е. А. Ковалева (e-kov2015@mail.ru),
канд. юрид. наук, доцент

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

Д. В. Короткевич *(e-kov2015@mail.ru),*
магистрант

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

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ С КАДРАМИ

В статье предпринята попытка рассмотрения содержания работы специалистов по кадрам, их основные права и обязанности. Изложены основные нормативные правовые акты, регулирующие деятельность кадровых служб.

In article attempt of consideration of the content of the work HR professionals, their basic rights and responsibilities. Set out the basic normative legal acts regulating the activities of personnel services.

Ключевые слова: персонал; кадры; работа; специалист; правовое регулирование; обязанности.

Key words: personnel; personnel; job, specialist; legal regulation; obligations.

До недавнего времени понятие «управление персоналом» отсутствовало в управленческой практике Республики Беларусь. Система управления каждой организации имела функциональную подсистему управления кадрами и социальным развитием коллектива, но большую часть объема работ по управлению кадрами выполняли линейные руководители подразделений.

В Республике Беларусь организационная структура, задачи и функции всех структурных подразделений, в том числе и отделов кадров, определяются непосредственно руководством предприятия, но с учетом требований Государственного стандарта Республики Беларусь – СТБ 6.38-2005 «Унифицированные системы документации. Системы организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов». Кроме того, разработано Положение об отделе кадров, имеющее рекомендательный характер.

Численность работников кадровых служб коммерческих организаций в Республике Беларусь определяется Межотраслевыми нормативами численности работников кадровых служб коммерческих организаций, утвержденными постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 27 декабря 2005 г. № 187. В них содержится порядок расчета нормативной численности работников кадровых служб.

Кадровая служба является структурным подразделением предприятия (организации) любой формы собственности. В своей работе кадровая служба руководствуется действующим законодательством Республики Беларусь, уставом предприятия, коллективным договором, приказами и распоряжениями руководителя предприятия, положением о кадровой службе, принятом на предприятии на основании Типового положения о кадровой службе предприятия (организации), утвержденного постановлением Министерства труда Республики Беларусь от 18 декабря 1997 г. № 118.

Кадровая служба организации – это, в первую очередь, специалисты (или один специалист), на которых возложена обязанность по осуществлению работы по комплектованию и подбору кадров требуемых профессий, должностей, специальностей и квалификации, подготовке и переподготовке кадров, ведению установленной документации по учету кадров, связанной с приемом, переводом, трудовой деятельностью и увольнением работников [1].

Полномочия кадровых служб организации – совокупность служебных обязанностей и прав должностных лиц и подразделений, входящих в их состав. Они направлены на решение задач и реализацию функций кадровых служб. Их объем зависит от организационной структуры системы управления персоналом предприятия в целом и кадровых служб в частности.

Полномочия работников кадровых служб разрабатываются на основе Единого квалификационного справочника «Должности служащих для всех отраслей экономики», утвержденного постановлением Министерства труда Республики Беларусь от 30 декабря 1999 г. № 159. Указанные полномочия закрепляются в должностных инструкциях, которые содержат перечень обязанностей и прав с учетом особенностей труда и управления в данной организации.

На кадровую службу возложены, в частности, задачи по обеспечению предприятия необходимым количеством кадров руководителей, специалистов, рабочих требуемых профессий, специальностей и квалификации, осуществлению эффективности подбора, расстановки кадров в соответствии с их профессиональными, деловыми и нравственными качествами. В целях реализации возложенных на нее задач кадровая служба осуществляет оформление кадровых документов, готовит приказы, распоряжения, материалы, отчеты, справки, доклады, предложения по кадровым вопросам; визирует проекты документов, касающихся персонала; формирует кадровый резерв для выдвижения на руководящие должности, составляет планы работы с ним, разрабатывает схемы замещения; осуществляет непрерывное образование руководителей и специалистов, организует подготовку, переподготовку, повышение квалификации рабочих; разрабатывает и реализует смету финансовых расходов, связанных с развитием кадров, оформлением приема на работу, приобретения бланков трудовых книжек; представляет необходимые документы для назначения пенсий, пособий работникам и их семьям в органы социальной защиты и т. д.

С учетом специфики производства, контингента работающих работники кадровых служб могут выполнять и другие функции по работе с персоналом. Они оговариваются в положении об отделе кадров, в должностных инструкциях сотрудников [2].

В своей деятельности кадровая служба руководствуется следующим:

- действующим законодательством Республики Беларусь;
- уставом организации;
- коллективным договором;
- приказами и распоряжениями руководителя организации [1].

К основным нормативным правовым актам, регулирующим работу с документами в кадровой службе относятся:

- постановление Министерства юстиции Республики Беларусь от 19 января 2009 г. № 4 «Об утверждении Инструкции по делопроизводству в государственных органах, иных организациях»;
- унифицированная система организационно-распорядительной документации, утвержденная приказом Департамента по архивам и делопроизводству Министерства юстиции Республики Беларусь от 14 мая 2007 г. № 25 (в редакции от 24 марта 2008 г.);
- Закон Республики Беларусь «Об архивном деле и делопроизводстве в Республике Беларусь» от 25 ноября 2011 г. № 323-З;
- перечень типовых документов Национального архивного фонда Республики Беларусь, образующихся в процессе деятельности государственных органов, иных организаций и индивидуальных предпринимателей, с указанием сроков хранения;
- постановление Комитета по архивам и делопроизводству при Совете Министров Республики Беларусь от 26 марта 2004 г. № 2 «Об утверждении Инструкции о порядке формирования, ведения и хранения личных дел работников» (далее – Инструкция № 2);
- постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 16 июня 2014 г. № 40 «Инструкция о порядке ведения трудовых книжек» [3, с. 272].

Отделы кадров в большинстве организаций Республики Беларусь не являются ни методическим, ни информационным, ни координирующим центром кадровой работы. Они структурно разобщены с отделами организации труда и заработной платы, отделами охраны труда и техники безопасности, юридическими отделами и другими подразделениями, которые выполняют функции управления кадрами. Для решения социальных проблем в организациях создаются службы социального исследования и обслуживания.

Службы управления персоналом, как правило, имеют низкий организационный статус, являются слабыми в профессиональном отношении. В силу этого они не выполняют целый ряд задач по управлению персоналом и обеспечению нормальных условий его работы. Важнейшие в их числе – социально-психологическая диагностика; анализ и регулирование групповых и личных взаимоотношений, отношений руководства; управление производственными и социальными конфликтами и стрессами; информационное обеспечение системы кадрового управления; управление занятостью; профессиональная и социально-психологическая адаптация работников и т. д.

Основу концепции управления персоналом организации в настоящее время составляет возрастающая роль личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией.

Эффективную работу кадровой службы нельзя представить без реализации функции оформления кадровых документов в установленные сроки и обеспечения их сохранности. Выполнение именно этой функции позволяет организации в случае возникновения спора отстаивать свою добросовестность перед государственными органами.

Стоит отметить, что руководством организации на кадровую службу может быть возложено выполнение ряда дополнительных функций в рамках законодательства о труде.

Внутри кадровой службы распределение функциональных обязанностей и объемов работ осуществляется руководителем кадровой службы в рамках нормативной численности. При этом сам руководитель кадровой службы организации назначается на должность и освобождается от нее руководителем этой организации [1].

Кадровые службы являются функциональными подразделениями в организационной структуре управления организацией и, как правило, решают главные задачи и выполняют основные функции в управлении персоналом. Конкретные задачи кадровых служб организаций определяются исходя из цели управления персоналом самой организации.

Выбор цели, а значит, и определение задач организации зависят от ряда причин: численности персонала; этапа (стадии) развития организации (становление, рост, зрелость, реорганизация); общей стратегии организации – инновационной, стратегии сокращения издержек, стратегии улучшения качества продукции; ряда внешних факторов (состояние рынка труда, экономическая и политическая ситуации и др.) [4, с. 104].

Организационная структура кадровых служб определяется ее задачами и функциями. Кадровая служба в зависимости от различных причин может быть представлена в виде отдельного или нескольких структурных подразделений, подчиненных одному из заместителей руководителя организации.

Тем не менее можно выделить следующие основные задачи кадровых служб, которые они призваны решать независимо от перечисленных факторов:

- обеспечение текущих потребностей организации в рабочей силе в необходимом количестве и качестве;
- определение и обеспечение перспективных потребностей организации в персонале в соответствии со стратегией ее развития и учетом других факторов;
- обеспечение стабильности трудовых коллективов, благоприятного социально-психологического климата;
- ведение кадрового делопроизводства в соответствии с установленными требованиями;
- осуществление постоянного и эффективного контроля за соблюдением трудового законодательства;
- обеспечение руководства предприятия оперативной, достоверной и полной информацией о формировании, движении, распределении, использовании персонала;
- разработка и реализация кадровой политики организации.

В составе отдельных функций кадровых служб организаций можно выделить конкретные направления деятельности. Например, ведение табельного учета, подготовка различных приказов, ведение карточек на военнослужащих и переписка с райвоенкоматом, переписка с райсобесом, оформление больничных листков, ведение личных дел работников, составление годовых отчетов и т. п.

Функции кадровых служб организации, т. е. круг их деятельности, обязанности, направления деятельности, являются производными от поставленных задач с учетом их приоритетности. Некоторые функции призваны обеспечить решение определенной задачи, но большинство способствуют решению одновременно нескольких.

В Республике Беларусь на современном этапе подготовка специалистов по управлению персоналом осуществляется в Белорусском государственном университете. Однако потребности в таких специалистах пока не удовлетворяются. Поэтому спрос обеспечивается также за счет переквалификации других специалистов, имеющих, как правило, высшее образование, внутри самих организаций.

Кадровое планирование – целенаправленная деятельность по обеспечению потребностей организации в персонале в необходимом количестве и качестве с учетом интересов организации и работников.

Кадровое планирование является составной частью общего плана работы организации, но имеет свои объекты и задачи. Они могут различаться в зависимости от численности работающих в организации, отраслевых особенностей, состояния рынка труда, кадровой стратегии, ситуации, других внешних и внутренних факторов.

Главными объектами кадрового планирования являются виды работ кадровых служб, соответствующие их функциональным обязанностям. Выбор основных задач и объектов кадрового планирования определяет структуру (разделы) плана работы с персоналом организации. В самом общем виде главную задачу кадрового планирования можно определить как обеспечение текущих и перспективных потребностей организации в персонале в количественном и качественном аспектах.

Содержание любого плана работы с кадрами составляют мероприятия как общего характера, так и в составе отдельных функциональных направлений кадровой работы (подбор, отбор, оценка, мотивация, развитие и т. д.). В такие планы могут включаться самостоятельные разделы, содержащие мероприятия для решения наиболее важных для организации проблем. Например, мероприятия по оптимизации движения кадров, высвобождения персонала, использования трудовых ресурсов, обеспечению трудовой дисциплины и др.

Мероприятия общего характера разрабатываются по таким направлениям, как подведение итогов работы с кадрами за год, разработка проектов договоров на обучение рабочих и специалистов, подготовка графиков предоставления отпусков работникам, проведение различных проверок состояния кадровой работы и т. д. Принципиальной задачей кадрового планирования является учет интересов организации и всех работников. Обязательно определяются затраты на реализацию мероприятий, включенных в план.

Планы кадровой работы могут быть оперативными (составляются, как правило, на год) и перспективными. Они разрабатываются руководителями подразделений кадровых служб и утверждаются руководителем, которому подчиняются кадровые службы [2, с. 25].

Следует также сказать, что в настоящее время законодательством предусматриваются достаточно широкие возможности по материальному стимулированию персонала. Так, согласно ст. 63 Трудового кодекса Республики Беларусь, формы, системы и размеры оплаты труда работников, в том числе и дополнительные выплаты стимулирующего и компенсирующего характера, устанавливаются нанимателем на основании коллективного договора, соглашения и трудового договора. При этом дифференциация размера оплаты труда осуществляется в зависимости от сложности и напряженности труда, его условий, уровня квалификации работников. Заработная плата работников максимальными размерами не ограничивается. При этом законодательно не установлен верхний предел надбавок и премий, которые могут быть выплачены работнику организации за высокие результаты в трудовой деятельности.

В настоящее время кадровая служба выполняет многие функции, которые прежде не относились к сфере работы с персоналом, в первую очередь, это функции, связанные с организацией заработной платы и охраной труда. Другими словами, предприятия пытаются обеспечить управление всеми стадиями «жизненного цикла человеческих ресурсов», начиная от поиска и найма работников на предприятия вплоть до увольнения или отправки на пенсию.

Так как кадры играют главную роль в производственном процессе, то на каждом предприятии должна разрабатываться и осуществляться кадровая политика, которая включает в себя отбор и продвижение кадров, подготовку кадров и их непрерывное обучение, найм работников в условиях неполной занятости, расстановку работников в соответствии со сложившейся системой производства, стимулирование труда, совершенствование организации труда, создание благоприятных условий труда для работников предприятия.

Кадровая политика должна быть направлена на достижение следующих целей: создание здорового и работоспособного коллектива; повышение уровня квалификации работников предприятия; создание трудового коллектива, оптимального по половой и возрастной структуре, а также по уровню квалификации; создание высокопрофессионального руководящего звена, способного гибко реагировать на изменяющиеся обстоятельства, чувствовать и внедрять все новое и передовое и умеющего смотреть далеко вперед.

Эффективность использования рабочей силы на предприятии зависит и от структуры кадров предприятия – состава кадров по категориям и их доли в общей численности, а также выполняемых этими кадрами функций.

Список использованной литературы

1. **Организация** труда и нормативы численности работников кадровых служб коммерческих организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://systemaby.com/docs/bitgd/dk-4v5tra.html. – Дата доступа : 18.02.2017.

2. **Отдел** кадров. Право. Законодательство Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pravo.kulichki.com/dop/otdk/otdk0120.htm. – Дата доступа : 18.02.2017.

3. **Курс** трудового права. Общая часть : учеб. пособие / под общ. ред. О. С. Курылевой, К. Л. Томашевского. – Минск : Тесей, 2010. – 602 с.

4. **Алексеенко, Л.** Структура и штатный состав отдела кадров: индивидуальный подход / Л. Алексеенко, Л. Яновская // Кадровик. Упр. персоналом. – 2007. – № 7. – С. 104.

УДК 347

О. Н. Ковальчук (onkov1964@mail.ru),
ст. преподаватель
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»
г. Гомель, Республика Беларусь

САМОЗАЩИТА КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ЗАЩИТЫ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ

Вопрос о том, каким образом защищать свои нарушенные гражданские права, остается актуальным в настоящее время, ибо вся ценность объявленного и реализованного права может быть в один момент сведена к нулю. И от того, каким образом сможет государство или сам гражданин свое право защитить и восстановить, во многом зависит как процветание всего общества в целом, так и благополучие каждого отдельного гражданина в частности. Особый интерес представляет самозащита гражданских прав.

Question about that, how the broken civil laws remains to protect actual presently. Because all value of the realized right declared and can be in one moment taken to the zero. And from that, how the state or citizen will be able the right to protect and recover, in a great deal both prosperity of all society on the whole and prosperity of every separate citizen depends in particular. Particular interest is presented by the self-defence of civil laws.

Ключевые слова: гражданские права; способы защиты; самозащита.

Key words: civil laws; methods of defence; self-defence.

Несмотря на высокое развитие современного общества, в нем все еще встречаются и, к сожалению, слишком часто правонарушения. И вопрос о том, каким образом защищать свои нарушенные гражданские права, остается актуальным в настоящее время, ибо вся ценность объявленного и реализованного права может быть в один момент сведена к нулю. И от того, каким образом сможет государство или сам гражданин свое право защитить и восстановить, во многом зависит как процветание всего общества в целом, так и благополучие каждого отдельного гражданина в частности.

Особый интерес представляет самозащита гражданских прав. Под самозащитой следует понимать осуществление самостоятельно управомоченным лицом действий фактического и (или) юридического характера, направленных на устранение нарушений права. В ст. 13 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК) говорится, что способы самозащиты должны быть соразмерны нарушению и не выходить за пределы действий, необходимых для его предупреждения и пресечения [1]. Буквальное толкование данной нормы позволяет сделать вывод, что условием самозащиты является факт нарушения права. Нет нарушения – невозможна и самозащита. Необходимая оборона и крайняя необходимость – это два самостоятельных способа самозащиты, предусмотренных специальными нормами (статьи 935 и 936 ГК). Особенность их заключается в том, что они могут быть применимы еще до нарушения. Во всяком случае ст. 13 ГК Республики Беларусь увязывает самозащиту с уже нарушенным правом, а не с правом, которое еще только может быть нарушено в будущем. Об этом свидетельствует и терминология, используемая законодательством. В статьях 11 и 13 ГК Республики Беларусь говорится именно о защите, а не об охране [2]. Следовательно, речь идет о самозащите, а не о самоохране, когда возможно использование определенных приемов и мер, направленных на обеспечение каких-либо прав в будущем.

Необходимо отметить, что самозащите присущи свои особые способы защиты гражданских прав и интересов. Например, необходимая оборона, крайняя необходимость и т. д. [3]. И то, и другое относят к способам самозащиты прав. Следовательно, самозащита – это не только форма, но и способ защиты. С той лишь разницей, что в ст. 11 ГК есть примерный перечень способов защиты, однако перечня способов самозащиты в законе нет. И этот пробел следовало бы устранить. Конечно, это будут разные способы защиты, поэтому примерный их перечень необходимо привести не в ст. 11 ГК, а в ст. 13 ГК, соответствующим образом изменив редак-

цию указанной нормы. Что же касается предложения об изъятии из ст. 11 ГК слов «самозащиты права», то следовало бы их заменить более точным словосочетанием – «способов самозащиты права».

Перечень способов защиты гражданских прав и интересов содержится в ст. 11 ГК. Он не является исчерпывающим, поскольку в самой норме права говорится о возможности защиты прав также иными способами, предусмотренными законодательством. Согласно указанной норме гражданские права защищаются следующим образом:

- путем признания права;
- восстановлением положения, существовавшего до нарушения права, и пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения;
- путем признания оспоримой сделки недействительной и применения последствий ее недействительности, установления факта ничтожности сделки и применения последствий ее недействительности;
- путем признания недействительным акта государственного органа или органа местного самоуправления;
- путем самозащиты права;
- путем присуждения к исполнению обязанности в натуре;
- возмещением убытков;
- взысканием неустойки;
- компенсацией морального вреда;
- прекращением или изменением правоотношения;
- путем неприменения судом противоречащего законодательству акта государственного органа или органа местного управления и самоуправления.

Возможно ли определение способов защиты (ст.11 ГК) и способов самозащиты (ст. 13 ГК) в договорном порядке? Статья 11 Гражданского Кодекса Республики Беларусь заканчивается указанием, что защита гражданских прав может осуществляться иными способами, предусмотренными законодательством. Такое решение представляется спорным. Следует предоставить участникам гражданского оборота возможность устанавливать в договорном порядке иные способы защиты. Согласно пункту 3 ст. 391 ГК, условия договора определяются по усмотрению сторон в порядке и пределах, предусмотренных законодательством (ст. 392 ГК). В связи с этим уместно предположить, что стороны вправе указать в договоре и такие способы защиты права, которые законом не предусмотрены, но и не запрещены. Поэтому представляется необходимым последнее предложение ст. 11 ГК изложить в следующей редакции: «иными способами, предусмотренными законодательством или договором».

Что касается предполагаемого перечня способов самозащиты, которые должны быть перечислены в ст. 13 ГК, то было бы целесообразно указать, что участники гражданских правоотношений вправе самостоятельно в договорном порядке устанавливать способы самозащиты, кроме запрещенных законом.

Самозащита – это особый (частный) случай защиты, специфика которого проявляется в том, что управомоченное лицо непосредственно своими действиями может защитить нарушенное право. Даже если третье лицо будет оборонять потерпевшего от нападения, то о самозащите можно говорить в отношении прав и интересов обороняющегося. Что касается потерпевшего, то это не реализация им своего права на самозащиту, а его защита. В этом случае осуществляется защита другого субъекта [4].

Самозащита может осуществляться лишь управомоченным лицом. Данная управомоченность простирается до момента, с которого можно утверждать о произвольном вмешательстве в частные дела. Согласно ч. 8 пункту 2 ст. 2 ГК, в качестве одного из основных начал гражданского законодательства установлено правило о недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в частные дела. Произвольное вмешательство является пределом самозащиты.

Для исполнения решения суда существуют специальные органы. Порядок их исполнения жестко регламентирован законодательством. Исполнение решения суда кредитором, вопреки установленному порядку, следует квалифицировать как произвольное вмешательство в частные дела.

Содержание статей 11 и 13 ГК не дает повода для сомнения в возможности самозащиты как во внедоговорных, так и в договорных отношениях. Однако возникает вопрос о специфике самозащиты в тех и других отношениях. Очевидно, что во внедоговорных отношениях самозащита может осуществляться преимущественно фактическими действиями (например, необходимая оборона). В договорных отношениях на первый план выступают юридические действия

управомоченного лица, например, отказ от исполнения договора (статьи 493, 517, 548 и др.), отказ от товара (статьи 434, 436, 438 и др.). В тоже время в договорных отношениях не исключается самозащита и посредством фактических действий управомоченной стороны, например, устранение недостатков товара (ст. 455), производство капитального ремонта (ст. 587) и др.

Отличие самозащиты в названных отношениях состоит в том, что во внедоговорных отношениях способы самозащиты и условия ее реализации определяются законом, в то время как в договорных – способы и условия реализации могут быть установлены договором. При этом необходимо учитывать определенные законом изъятия из принципа свободы договора [5]. Так, в соответствии с пунктом 4 ст. 372 ГК соглашение об устранении или ограничении ответственности (следовательно, и самозащиты) за умышленное нарушение обязательства ничтожно.

Отсутствие в законе перечня способов самозащиты, а также указания на возможность установления их в договоре следует признать недостатком действующего законодательства. В связи с этим было бы целесообразно дополнить ст. 13 Гражданского кодекса Республики Беларусь правилом следующего содержания: «Самозащита, в частности, может осуществляться посредством отказа одной из сторон договора от его исполнения; отказа от передачи или приемки товара; устранения недостатков товара управомоченной стороной или привлеченными лицами за счет должника; выполнения ремонта и др. Лица в договоре вправе установить иные способы самозащиты, не противоречащие закону».

Список использованной литературы

1. **Гражданский** кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
2. **Комментарий** к Гражданскому кодексу Республики Беларусь с приложением актов законодательства и судебной практики (постатейный) : в 3 кн. / отв. ред. В. Ф. Чигир. – Минск : Амалфея, 2005. – Кн. 2. – 678 с.
3. **Грибанов, В. П.** Осуществление и защита гражданских прав / В. П. Грибанов. – М. : Статут, 2001. – 411 с.
4. **Свердлык, Г. А.** Защита и самозащита гражданских прав : учеб. пособие / Г. А. Свердлык, Э. Л. Страунинг. – М. : Лекс-Книга, 2002. – 202 с.
5. **Гражданское** право. Общая и Особенная части : учеб. пособие / В. А. Витушко [и др.] ; под ред. В. А. Витушко. – Минск : Право и экономика, 2006. – 415 с.

УДК 340

И. В. Колодинская (i.kolodinskiy@mail.ru),
аспирант

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

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ О СОВМЕЩЕНИИ РАБОТЫ С ПОЛУЧЕНИЕМ ОБРАЗОВАНИЯ

Рассматривается действующее законодательство о совмещении работы с получением образования в Республике Беларусь, а именно гарантии для работников, совмещающих работу с получением образования. Основное внимание уделено видам и формам высшего образования в Республике Беларусь, а также нормам, регулирующим процедуру установления гарантий для работников, совмещающих работу с получением образования.

Examines current legislation on combining work with education in the Republic of Belarus, namely the guarantees for the workers combining work with education. The focus is on types and forms of higher education in the Republic of Belarus and the norms regulating the procedure of establishment of guarantees for the workers combining work with education.

Ключевые слова: поощрение работников; гарантии для работников; совмещение работы с получением образования; текущая аттестация; итоговая аттестация; формы текущей аттестации; формы итоговой аттестации.

Key words: the encouragement of the employee; guarantees for the workers combining work with education; current certification; final certification; the current certification forms; the forms of final assessment.

Право на образование является одним из основных прав человека. Это право нашло закрепление и развитие в Конституции Республики Беларусь, актах международного права, Трудовом Кодексе Республики Беларусь (далее – ТК РБ), Кодексе Республики Беларусь об образовании (далее – Кодекс об образовании) и иных актах законодательства.

Для работников, успешно совмещающих работу с получением образования, ТК РБ (гл. 15 и др.) и иными актами законодательства предусмотрены поощрения и гарантии.

Законодательством определен круг лиц, имеющих право на поощрение и гарантии в связи с обучением. К ним относятся работники, проходящие профессиональную подготовку на производстве; работники, обучающиеся в вечерних школах; работники, обучающиеся в учреждениях, обеспечивающих получение профессионально-технического образования в вечерней или заочной форме; работники, обучающиеся в учреждениях, обеспечивающих получение среднего специального и высшего образования в вечерней или заочной форме; работники, обучающиеся в учреждениях, обеспечивающих получение послевузовского образования в заочной форме; работники, проходящие профессиональную подготовку, повышение квалификации, стажировку и переподготовку.

Поощрение работников, совмещающих работу с получением образования, регламентируется ст. 205 ТК РБ. При установлении более высокой квалификации (разряда, класса, категории и др.) по профессии (должности) или при продвижении по работе учитываются успешное прохождение работниками профессиональной подготовки, повышение квалификации, прохождение переподготовки, стажировки работников, наличие общего среднего, профессионально-технического образования, а также получение ими среднего специального, высшего образования, наличие ученой степени, ученого звания.

Основные гарантии для работников, совмещающих работу с получением образования, предусматриваются в различных статьях ТК РБ. Данные гарантии заключаются в сокращении рабочего времени, предоставлении социальных отпусков в связи с обучением, оплате проезда к месту нахождения учреждения образования и др. При этом объем предоставляемых гарантий, продолжительность отпусков в связи с обучением дифференцируется в зависимости от уровня образования, типа предоставления, курса, на котором обучается работник.

Следует также учитывать, что гарантии в связи с получением образования установлены законодательством в качестве минимальных. В соответствии с коллективным или трудовым договором объем этих гарантий может быть расширен [1, с. 270].

Сегодня в Республике Беларусь существует две ступени высшего образования.

На I ступени высшего образования обеспечивается подготовка специалистов, обладающих фундаментальными и специальными знаниями, умениями и навыками, с присвоением квалификации специалиста с высшим образованием.

На I ступени высшего образования реализуются образовательная программа высшего образования I ступени, обеспечивающая получение квалификации специалиста с высшим образованием, и образовательная программа высшего образования I ступени, обеспечивающая получение квалификации специалиста с высшим образованием и интегрированная с образовательными программами среднего специального образования.

Высшее образование I ступени дает право на продолжение образования на II ступени высшего образования и трудоустройство по полученной специальности (направлению специальности, специализации) и присвоенной квалификации.

На II ступени высшего образования (магистратура) обеспечиваются углубленная подготовка специалиста, формирование знаний, умений и навыков научно-педагогической и научно-исследовательской работы с присвоением степени магистра.

На II ступени высшего образования реализуются образовательная программа высшего образования II ступени, формирующая знания, умения и навыки научно-педагогической, научно-исследовательской работы, обеспечивающая получение степени магистра; образовательная программа высшего образования II ступени с углубленной подготовкой специалиста, обеспечивающая получение степени магистра.

Высшее образование II ступени дает право на продолжение образования на уровне послевузовского образования и трудоустройство по полученной специальности (направлению специальности, специализации) и присвоенной квалификации [2].

Обучающиеся при освоении содержания образовательных программ высшего образования проходят текущую и итоговую аттестацию.

В ст. 208 и 211 ТК РБ используется термин «итоговая аттестация». Это указывает на необходимость применения единой терминологии и в иных статьях ТК РБ. Поэтому считаем це-

лесообразным и в ст. 216 ТК РБ применить данный термин. Под формулировками «на период сдачи государственных экзаменов» и «период подготовки и защиты дипломного проекта (работы)» понимать «для подготовки и прохождения итоговой аттестации». Формулировки в ст. 211 ТК РБ «на период выполнения контрольных работ, сдачи зачетов и экзаменов в учебном году» и в ст. 216 ТК РБ «на период экзаменационной сессии» и «на период установочной или лабораторно-экзаменационной сессии» необходимо заменить на формулировку «для подготовки и прохождения текущей аттестации».

На основании вышеизложенного предлагаем следующее:

- пункт 1 ч. 1 ст. 211 ТК РБ изложить следующим образом: «для подготовки и прохождения текущей аттестации»;
- ч. 1 ст. 216 ТК РБ изложить следующим образом: «работникам, успешно осваивающим содержание образовательных программ при получении среднего специального образования в вечерней форме получения образования, для подготовки и прохождения текущей аттестации в учебном году предоставляется отпуск»;
- ч. 2 ст. 216 ТК РБ изложить следующим образом: «работникам, успешно осваивающим содержание образовательных программ при получении высшего образования в вечерней форме, для подготовки и прохождения текущей аттестации в учебном году предоставляется отпуск»;
- ч. 3 ст. 216 ТК РБ изложить следующим образом: «работникам, успешно осваивающим содержание образовательных программ при получении среднего специального и высшего образования в заочной форме, для подготовки и прохождения текущей аттестации в учебном году предоставляется отпуск»;
- ч. 4 ст. 216 ТК РБ дополнить формулировкой «для подготовки и прохождения итоговой аттестации» и изложить следующим образом: «работникам при получении среднего специального и высшего образования в вечерней или заочной форме предоставляется отпуск для подготовки и прохождения итоговой аттестации».

Следует отметить, что формы проведения текущей и итоговой аттестации обучающихся на I и II ступени высшего образования существенным образом различаются.

К формам текущей аттестации обучающихся в соответствии со ст. 214 Кодекса Республики Беларусь об образовании относятся следующие:

- курсовой проект (курсовая работа), зачет (дифференцированный зачет), экзамен по учебной дисциплине (при освоении содержания образовательных программ высшего образования I ступени);
- зачет (дифференцированный зачет), экзамен по учебной дисциплине, кандидатский зачет (дифференцированный зачет) по общеобразовательной дисциплине, кандидатский экзамен по общеобразовательной дисциплине (при освоении содержания образовательной программы высшего образования II ступени, формирующей знания, умения и навыки научно-педагогической и научно-исследовательской работы и обеспечивающей получение степени магистра);
- экзамен по учебной дисциплине (при освоении содержания образовательной программы высшего образования II ступени с углубленной подготовкой специалиста, обеспечивающей получение степени магистра).

В соответствии со ст. 215 Кодекса Республики Беларусь об образовании формами итоговой аттестации являются следующие:

- государственный экзамен и защита дипломного проекта (дипломной работы) (при освоении содержания образовательных программ высшего образования I ступени);
- защита магистерской диссертации (при освоении содержания образовательных программ высшего образования II ступени) [3].

Формами итоговой аттестации при освоении содержания образовательных программ высшего образования являются государственный экзамен, государственный экзамен и защита дипломного проекта (дипломной работы), а также защита магистерской диссертации.

Изучив гарантии, предоставленные ст. 216 ТК РБ для работников, получающих среднее специальное и высшее образование в вечерней или заочной форме можно сделать следующий вывод: законодатель в ч. 4 ст. 216 ТК РБ не применяет одну из форм итоговой аттестации (защита магистерской диссертации). Это не дает нанимателю права и законных оснований для предоставления отпуска на период подготовки и проведения итоговой аттестации работникам, осваивающим программы высшего образования II ступени в вечерней или заочной форме. Предлагаем пункт 2 ч. 4 ст. 216 ТК РБ дополнить термином «магистерская диссертация» и из-

ложить следующим образом: «на период подготовки и защиты дипломного проекта (работы) или магистерской диссертации (90 календарных дней)».

Изменения в сфере образования Республики Беларусь требуют постоянного развития правовой базы; норм права, регулирующих отношения, связанные с совмещением работы с получением образования.

Список использованной литературы

1. **Греченков, А. А.** Трудовое право : учеб. пособие / А. А. Греченков. – Минск : Адукацыя і выхаванне, 2013. – С. 270–272.

2. **Кодекс** Республики Беларусь об образовании : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 2 дек. 2010 г. : одобр. Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 22 дек. 2010 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. **Об утверждении** правил проведения аттестации студентов, курсантов, слушателей при освоении содержания образовательных программ высшего образования : постановление М-ва образования Респ. Беларусь от 29 мая 2012 г. № 53 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

УДК 347.1:334.73

Ж. Ч. Коновалова (konovalova65@mail.ru),
канд. юрид. наук, доцент,
А. И. Машко (jur.vileiskoe.raipo@mail.ru),
магистрант
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ ОБЩЕСТВОМ

В статье рассмотрены особенности формирования и компетенции общего собрания как высшего органа потребительского общества, порядок его проведения. Также предложены пути совершенствования законодательства по анализируемым вопросам.

In the article the peculiarities of formation and competence of the General meeting as the highest organ of the cooperative society and its order. Also suggested ways of improving the legislation on the analyzed issues.

Ключевые слова: потребительское общество; общее собрание; уполномоченный; управление; компетенция; кооперативный участок.

Key words: cooperative society; General meeting; commissioner; management; competence; the cooperative portion.

Потребительское общество приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы, которые являются его составной частью. Потребительское общество в Республике Беларусь представляет собой организацию с двухзвенной системой управления: первое звено – общее собрание членов (уполномоченных), которое является высшим органом; второе звено – исполнительный орган, который представлен правлением (ст. 16 Закона Республики Беларусь от 25 февраля 2002 г. № 93-З «О потребительской кооперации, потребительских обществах, их союзах в Республике Беларусь» (далее – Закон) во главе с председателем. Председатель правления не выступает в качестве самостоятельного органа юридического лица (ст. 16, 22 Закона) [1].

Состав и компетенция органов управления потребительским обществом и порядок принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов, являются обязательной частью устава потребительского общества.

В потребительском обществе выделяются органы, образующие волю данного субъекта (общее собрание) и органы, выражающие ее вовне (правление).

Высшим органом потребительского общества является общее собрание членов потребительского общества, которое может существовать как собрание уполномоченных. Принципи-

альным является положение, по которому общее собрание полномочно решать все вопросы деятельности потребительского общества. Оно может утвердить или отменить любое решение правления общества. Наиболее важные вопросы деятельности потребительского общества отнесены к исключительной компетенции общего собрания (например, принятие устава общества и внесение в него изменений и дополнений; определение основных направлений деятельности общества, размеров вступительных и паевых взносов и др.).

Уставом потребительского общества к исключительной компетенции общего собрания общества могут быть отнесены и другие вопросы. Что касается исключительной компетенции, прямо указанной в ч. 2 ст. 17 Закона, ни одно из данных полномочий не может быть передано общим собранием на рассмотрение правления, в том числе путем внесения изменений в устав. Общее собрание не вправе уменьшать объем своей исключительной компетенции по сравнению с тем, что предусматривается законом.

Общее собрание не является постоянно действующим органом управления, оно созывается по мере необходимости, но не реже одного раза в год. Общие собрания в потребительском обществе бывают очередными и внеочередными. Очередные общие собрания проводятся не реже одного раза в год. Внеочередные собрания проводятся по письменному требованию ревизионной комиссии либо 20% членов потребительского общества. Требовать созыва таких собраний может также $^1/_3$ уполномоченных членов потребительского общества (ч. 1 пункта 6.4 Примерного устава потребительского общества, утвержденного постановлением Правления Белкоопсоюза от 5 сентября 2016 г. № 233 (далее – Примерный устав) [2]. Обязательность положений Примерных уставов, которые утверждены в Республике Беларусь постановлением исполнительного органа (Правления), базируется на существовании у союзов потребительских обществ контрольно-распорядительных полномочий (ч. 4 ст. 28 Закона), что придает данным документам черты скорее типовых, нежели примерных. Утверждение такого документа, как Примерный устав, общим собранием представителей членов Белкоопсоза позволило бы дистанцировать указанный документ от исполнительных органов и повысить его авторитет.

Органы управления союза, в который входит потребительское общество, могут вносить в правление предложение о проведении внеочередного собрания. Примерным уставом установлена обязанность правления потребительского общества созвать общее собрание не позднее, чем через 30 дней после поступления требования (предложения) (ч. 2 пункта 6.4 Примерного устава).

Такой подход фактически уравнивает требование проведения собрания с предложением о его проведении, что нельзя признать правильным.

Правление должно иметь право самостоятельно определить, есть ли необходимость проведения общего собрания в случае поступления предложения от органов управления союза потребительских обществ.

Особо в действующем законодательстве выделены отчетно-выборные общие собрания членов потребительского общества (собрания уполномоченных). Отмеченные собрания в потребительском обществе должны проводиться один раз в пять лет. Исходя из формулировки, содержащейся в нормативных документах, требовать проведения отчетно-выборных собраний никто не может. Такой подход законодателя продолжает традицию проведения общих собраний в советское время, когда потребительская кооперация рассматривалась как вид общественных организаций [3]. В современных условиях в такой конкретизации внутреннего вопроса деятельности потребительского общества на уровне закона нет необходимости. Отчетно-выборные собрания следует рассматривать как разновидность очередных собраний, а их периодичность целесообразно определять в уставе потребительского общества.

Ответственность за проведение общего собрания несет правление потребительского общества (ст. 21 Закона). Оно обязано создавать все условия для того, чтобы члены потребительского общества (либо уполномоченные члены) могли принять активное участие в работе общего собрания. В законодательстве и корпоративных актах не регламентирован организационно-процессуальный порядок уведомления о созыве собрания (дате, месте, времени проведения, повестке дня собрания и т. д.). Примерный устав не оговаривает форму извещения. Она может быть предусмотрена в корпоративных актах, принимаемых в потребительском обществе.

Следует признать целесообразным издание корпоративного акта по вопросам организации и проведения всех видов общих собраний (очередных, внеочередных) в потребительском обществе.

Право голоса в обществе имеют все его члены. Юридические лица, являющиеся членами, участвуют в работе собрания через своих уполномоченных представителей. В кооперативе дейст-

вует принцип «один член потребительского общества – один голос». Большинство голосов может быть простым (более $^1/_2$ голосующих) или квалифицированным (например, $^2/_3$ или $^3/_4$ голосующих).

Квалифицированным большинством голосов принимаются, например, решения по внесению в устав кооператива изменений и дополнений. Уставом может быть предписана необходимость квалифицированного большинства голосов и при рассмотрении других вопросов. По некоторым из них обязательно вынесение единогласного решения. Голосование может быть открытым или тайным. Необходимость процедуры тайного голосования может быть закреплена в уставе кооператива для выработки решений по определенному перечню вопросов. Решение общего собрания вступает в силу с момента его принятия и может стать предметом обжалования в судебном порядке любым из членов потребительского общества, не согласным с этим решением (ст. 18 Закона).

В современных условиях укрупнения потребительских обществ важным направлением развития внутренней структуры потребительского общества становится создание кооперативных участков, на которые возлагаются задачи организации хозяйственной и социальной деятельности потребительского общества на определенной территории.

Кооперативный участок представляет собой структурно обособленную часть потребительского общества и является необходимым звеном системы управления при укрупнении потребительских обществ.

Возможность создания кооперативного участка предусмотрена данным Законом, если членами потребительского общества являются жители нескольких населенных пунктов и количество пайщиков превышает 100 чел. (ст. 7 Закона). Кооперативные участки вправе рассматривать вопросы деятельности потребительского общества.

В Республике Беларусь действующее законодательство не предусматривает самостоятельных прав кооперативного участка. В Примерном уставе потребительского общества эти права определены (пункт 7.4).

Собрание членов кооперативного участка обладает следующими правами:

- избирает председателя и секретаря собрания членов кооперативного участка, уполномоченных потребительского общества сроком на пять лет согласно установленным нормам представительства, членов комиссии кооперативного контроля;
- заслушивает отчеты уполномоченных и комиссии, информацию о работе правления и ревизионной комиссии общества, отчеты руководителей структурных подразделений и унитарных предприятий, расположенных на территории данного участка;
- вносит предложения о расторжении трудовых договоров с работниками общества и его структурных подразделений, обслуживающих членов данного участка;
- рассматривает наказы, обращения членов и другие вопросы, затрагивающие интересы членов кооператива и рассматривает другие вопросы, затрагивающие интересы членов кооперативного участка и направленные на совершенствование деятельности общества.

Конкретизация назначения и задач кооперативного участка, порядка его создания и ликвидации содержится в Положении о кооперативном участке потребительского общества [4].

Число кооперативных участков в Республике Беларусь определяется правлением потребительского общества в зависимости от количества членов этого общества, места их проживания, границ административно-территориальных единиц.

Согласно ст. 16 данного Закона при наличии в потребительском обществе кооперативных участков высшим органом его управления является собрание уполномоченных, а не общее собрание членов. При этом в белорусском законодательстве не решен вопрос о разграничении полномочий собрания уполномоченных и собрания членов кооперативного участка.

Кооперативный участок решает вопросы хозяйственной деятельности (организует предоставление услуг, изучает спрос на товары и услуги), а также социальные вопросы (организует кооперирование населения, принимает и выполняет наказы, рассматривает обращения).

Действующее законодательство и корпоративные нормы определяют наличие в кооперативном участке самостоятельной территории деятельности, самостоятельных по правовому положению лиц (уполномоченных потребительского общества, председателя кооперативного участка, членов комиссии кооперативного контроля), что позволяет считать кооперативный участок видом обособленных структурных подразделений потребительского общества. Кооперативный участок оказывает влияние на организацию управления потребительским обществом.

При этом ни в данном Законе, ни в Примерном уставе потребительского общества не закреплено положение о характере влияния собрания членов кооперативного участка на избранного ими уполномоченного, что нельзя признать правильным.

Полномочия представителя кооперативного участка основываются на решении общего собрания и подтверждаются выпиской из протокола собрания либо удостоверением (подпункт б пункта 7.4 Примерного устава потребительского общества).

На практике в качестве уполномоченных кооперативного участка потребительского общества выступают чаще всего его работники, интересы которых не всегда совпадают с интересами рядовых членов общества, которые не имеют возможности планировать юридически значимые действия своего уполномоченного.

Представляется, что в данном Законе в части определения полномочий общего собрания членов потребительского общества и собрания уполномоченных требуется разграничить компетенцию между ними с целью максимально полной реализации интересов членов потребительского общества.

Таким образом, действующее законодательство предоставляет возможность в зависимости от местных условий использовать следующие формы кооперативной демократии: непосредственную (собрание членов потребительского общества) и представительную (собрание уполномоченных). В правовом регулировании вопросов функционирования органов кооперативного участка потребительского общества имеются пробелы, требующие устранения.

Список использованной литературы

1. **О потребительской** кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 25 февр. 2002 г. № 93-З // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. **Об утверждении** Примерных уставов потребительского общества, союза потребительских обществ : постановление Правления Белкоопсоюза от 5 сент. 2016 г. № 233 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. **О кооперации** в СССР : Закон СССР от 26 мая 1988 г. № 8998-XI // Ведомости Верхов. Совета СССР. – 1988. – № 22. – Ст. 355.

4. **Цихоцкий, А. В.** Судебная защита прав и охраняемых законом интересов организаций потребительской кооперации : автореф. дис. … канд. юрид. наук : 12.00.03 / А. В. Цихоцкий ; Свердл. юрид. ин-т. – Свердловск, 1985. – 19 с.

УДК 34:351/354

Ж. Ч. Коновалова (konovalova65@mail.ru),
канд. юрид. наук, доцент
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации
Т. Н. Морозова (tanysha_142a@rambler.ru),
студент
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»
г. Гомель, Республика Беларусь

УВОЛЬНЕНИЕ ЗА СИСТЕМАТИЧЕСКОЕ НЕИСПОЛНЕНИЕ ТРУДОВЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ

В статье рассмотрено понятие систематического неисполнения трудовых обязанностей работником как самостоятельное основание его увольнения. Также уточнены необходимые с точки зрения закона действия нанимателя для обеспечения законности такого увольнения.

The article examines the concept of systematic failure to perform job duties an employee as an independent basis for his dismissal. Also specified is necessary from the point of view of law, the actions of the employer to ensure the legality of the dismissal.

Ключевые слова: работник; наниматель; трудовые обязанности; систематическое неисполнение; увольнение; дисциплинарная ответственность.

Key words: employee; the employer; job duties; systematic failure; dismissal; disciplinary liability.

Актуальность исследования вопросов увольнения работников за систематическое неисполнение трудовых обязанностей обусловлена тем, что одним из спорных вопросов в правоприменительной практике является вопрос о том, что следует понимать под систематическим нарушением трудовых обязанностей. Определение систематичности нарушения трудовой дисциплины ни Трудовой кодекс Республики Беларусь (далее – ТК РБ) ни другие нормативные правовые акты не дают.

В соответствии с нормами законодательства наниматель вправе расторгнуть трудовой договор (контракт) по пункту 4 ст. 42 ТК РБ, если в действиях (бездействии) работника одновременно имеют место следующие элементы:

- систематичность виновного нарушения;
- неисполнение или ненадлежащее выполнение обязанностей, возложенных на него трудовым договором (контрактом) или правилами внутреннего трудового распорядка;
- неуважительность причин неисполнения обязанностей, т. е. вина работника;
- применение мер дисциплинарного взыскания к работнику в течение последнего рабочего года;
- конкретный проступок (повод) перед увольнением.

Следует особо подчеркнуть, что по пункту 4 ст. 42 ТК РБ могут быть уволены работники, которые после применения одной из мер дисциплинарного взыскания, предусмотренных законом, вновь нарушили трудовую дисциплину в течение года. Дисциплинарное взыскание погашается автоматически, если в течение года со дня его применения работник не подвергался новому дисциплинарному взысканию [1].

К мерам дисциплинарного взыскания не относятся такие меры, как полное или частичное лишение нарушителя премий, предусмотренных системой оплаты труда, изменение времени предоставления трудового отпуска и др.

Если к работнику применены меры дисциплинарного взыскания, предусмотренные нормативными правовыми актами, но работник не ознакомлен с приказом (распоряжением), постановлением о наложении дисциплинарного взыскания, то он считается не имеющим дисциплинарного взыскания (пункт 6 ст. 199 ТК РБ).

Пункт 31 Постановления № 2 определяет, что при разрешении споров об отмене дисциплинарного взыскания или о восстановлении на работе работника, уволенного по пункту 4 ст. 42 ТК РБ, судам следует учитывать, что к нарушениям трудовой дисциплины относятся:

- отсутствие работника без уважительной причины на работе, а также нахождение без уважительных причин не на своем рабочем месте, а в других помещениях организации, преждевременный уход с работы, отказ без уважительных причин от поездки в командировку, невыход на работу в выходной или праздничный день, если работник привлекается к работе на законных основаниях;
- отказ или уклонение без уважительных причин от прохождения в установленном порядке в рабочее время медицинских осмотров работниками некоторых категорий (ст. 228 ТК РБ), а также отказ от инструктажа, обучения и проверки знаний по вопросам охраны труда (пункт 4 ст. 232 ТК РБ) [2].

Таким образом, нахождение работника без уважительных причин не на своем рабочем месте и преждевременный уход с работы являются не только дисциплинарными проступками, но и могут лечь, в случае их систематичности, в основу увольнения по пункту 4 ст. 42 ТК РБ.

Отказ работника от выполнения работы, не входящей в круг его трудовых обязанностей, неправомерные действия, не имеющие отношения к трудовым обязанностям работника, не являются нарушением трудовой дисциплины, не могут служить основанием для расторжения трудового договора (контракта) по пункту 4 ст. 42 ТК РБ.

При рассмотрении дел об увольнении за нарушение трудовой дисциплины суд исследует, были ли учтены степень вины работника, тяжесть проступка, обстоятельства, при которых он совершен, а также предшествующее поведение работника и его отношение к труду.

Если судом будет установлено, что увольнение произведено без учета всех вышеуказанных обстоятельств, то он вправе, на основании пункта 2 ст. 202 ТК РБ отменить наложенное дисциплинарное взыскание в виде увольнения.

Приведем пример неверного применения дисциплинарного взыскания, указанного в пункте 4 ст. 42 ТК РБ.

В сельскохозяйственном производственном кооперативе работник был привлечен к дисциплинарному взысканию в виде выговора за ненадлежащее выполнение обязанностей, возло-

женных на него должностной инструкцией. Спустя два месяца работник повторно совершает дисциплинарный проступок, за что наниматель объявляет ему второй выговор и расторгает трудовой договор по пункту 4 ст. 42 ТК РБ. Свои действия наниматель обосновывает следующим образом: работник был уволен за систематическое неисполнение без уважительных причин возложенных на него обязанностей на основании того, что к нему ранее уже применялись меры дисциплинарного взыскания. Действия нанимателя были признаны незаконными, так как они противоречили пункту 3 ст. 199 ТК РБ согласно которой за один дисциплинарный проступок может быть применено только одно дисциплинарное взыскание. Незаконно изданный приказ был отменен, а работник восстановлен на работе [3].

Увольнение по пункту 4 ст. 42 ТК РБ может применяться при совершении работником не менее трех нарушений, при этом за два первых из них должны быть применены меры дисциплинарного взыскания.

Практика показывает, что наниматели, опираясь на нормы Постановления № 2, производят увольнение работника по пункту 4 ст. 42 ТК РБ за повторное нарушение трудовой дисциплины. От подобной позиции Пленума Верховного Суда Республики Беларусь, безусловно, выигрывают наниматели, которые после одного случая привлечения работника к дисциплинарной ответственности в течение года держат такого работника «на крючке», имея возможность увольнения по пункту 4 ст. 42 ТК РБ за очередное нарушение им трудовой дисциплины. Позиция Пленума по данной проблеме нуждается в изменении.

Таким образом, увольнение за нарушение трудовой дисциплины допустимо в следующих случаях:

- если к работнику уже применялись дисциплинарные взыскания в виде замечания или выговора за ранее совершенные им дисциплинарные проступки, которые не погашены или не сняты;
- если работником совершен новый проступок, который будет являться поводом для увольнения [4, с. 24].

Можно согласиться со следующим алгоритмом действий специалиста по кадрам при увольнении работника за неоднократное неисполнение трудовых обязанностей:

- Шаг 1. Проверить, имеется ли документ, согласно которому работник обязан исполнять ту трудовую обязанность, которую он нарушил (не исполнил).
- Шаг 2. Взять по факту второго и последующих правонарушений докладную записку лица, обнаружившего нарушение.
- Шаг 3. Взять объяснительную записку от работника либо составить акт об отказе.
- Шаг 4. Определить, истекли ли сроки для привлечения работника к дисциплинарной ответственности.
- Шаг 5. Издать приказ об увольнении (о применении за второе нарушение меры дисциплинарного взыскания в виде увольнения) и зарегистрировать его в журнале регистрации приказов (распоряжений).

Увольнение по пункту 4 ст. 42 ТК РБ является мерой дисциплинарного взыскания. Поэтому требуется соблюдение требования ст. 200 ТК РБ по применению данной меры дисциплинарного взыскания не позднее месяца со дня обнаружения дисциплинарного проступка, не считая времени болезни работника и (или) пребывания его в отпуске. При этом днем обнаружения проступка считается день, когда о проступке стало известно лицу, которому работник непосредственно подчинен.

- Шаг 6. Ознакомить работника с соответствующим приказом (распоряжением) или составить акт об отказе.

При отказе работника ознакомиться с приказом о прекращении трудового договора рекомендуется также составить акт (акт об отказе ознакомиться с приказом), который заверяется подписями составителя и двух работников. Этот документ может пригодиться в суде в качестве дополнительного доказательства правоты нанимателя.

- Шаг 7. Оформить запись о прекращении трудового договора в трудовой книжке и ознакомить работника с этой записью.
- Шаг 8. Выдать работнику трудовую книжку и произвести с ним окончательный расчет в день увольнения.

Необходимо сделать запись о выдаче трудовой книжки в книге учета движения трудовых книжек и вкладышей к ним [5].

Если в день прекращения трудового договора выдать трудовую книжку работнику невозможно в связи с его отсутствием, либо отказом от ее получения, наниматель обязан направить ему уведомление о необходимости явиться за трудовой книжкой либо дать согласие на отправление ее по почте. Уведомления регистрируются в журнале регистрации уведомлений.

Если работник отказывается получить трудовую книжку, рекомендуется составить акт об отказе работника получить трудовую книжку. Он может пригодиться как доказательство невиновности нанимателя, если по увольнению возникнет спор и дело попадет в суд [5, с. 24].

Следует также отметить, что при увольнении по пункту 4 ст. 42 ТК РБ невыполнение нанимателем обязанности затребовать письменное объяснение от работника и получение такого объяснения не станут основанием для отмены дисциплинарного взыскания, если факт нарушения трудовой дисциплины будет подтвержден нанимателем представленными суду доказательствами (пункт 32 Постановления № 2) [2].

Строгое соблюдение установленного в законе порядка увольнения работника защитит нанимателя в случае оспаривания законности изданного им приказа в суде.

Список использованной литературы

1. **Трудовой** кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 8 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 30 июня 1999 г. // КонсультантПлюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. **О некоторых** вопросах применения судами законодательства о труде : постановление Пленума Верхов. Суда Респ. Беларусь от 29 марта 2001 г. № 2 // КонсультантПлюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. **Практика** рассмотрения трудовых споров / Материалы судебной практики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.busel.org. – Дата доступа : 07.02.2017.

4. **Кеник, К. И.** Систематическое нарушение трудовых обязанностей как основание увольнения работника / К. И. Кеник // Отд. кадров. – 2006. – № 12 (71).

5. **Волохович, С.** Алгоритм увольнения работников за неоднократное увольнение трудовых обязанностей / С. Волохович // Я – специалист по кадрам. – 2011. – № 14.

УДК 94(476):26-44:316

И. С. Котов (kafeconteor@mail.ru),
канд. ист. наук, доцент,
П. М. Батура (kafeconteor@mail.ru),
канд. филос. наук, доцент
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

ТРАНСФОРМАЦИИ В КООПЕРАТИВНОМ ДВИЖЕНИИ НА ГОМЕЛЬЩИНЕ В 1920–1930-е ГОДЫ

Статья посвящена проблемам развития кооперативного движения на территории Гомельского региона в 1920–1930-е гг. Рассматривается влияние местных партийных и комсомольских органов на экономические трансформации кооперативных объединений и формирование в них руководства. Показана рецепция новых советских идеологем в кооперативной отрасли.

The article is devoted to the problems of development of the cooperative movement in the territory of Gomel region in 1920–1930-s. Discusses the impact of the local communist party and komsomol bodies on economic transformation and the formation of cooperative associations in them leadership. Shows the reception of new Soviet ideologems they use in the cooperative sector.

Ключевые слова: кооперативное движение; идеи и ценности кооперации; политические репрессии.

Key words: cooperative movement; ideas and values of cooperation; political repression.

Уникальность кооперативного движения и кооперативов в том, что они одновременно выступают в роли не только экономической, но также и общественной силы и организации. Исторический опыт отечественной кооперации, прежде всего ее «золотого века» (периода нэпа 1920-х гг.) подтверждает, что кооперативные объединения являлись заметным фактором не только социального, но и политического развития общества. Несмотря на некоторую либерали-

зацию социально-политической и экономической жизни в 1920-е гг. кооперация, как и все элементы структуры общества, была объектом жесткого контроля со стороны большевистской партии. Это проявлялось в ходе отчетно-выборных кампаний в органы управления и контроля кооперативов. В соответствии с утвержденным Гомельским окружкомом Коммунистической партии (большевиков) Беларуси (КП(б)Б) планом кампании на 1927–1928 хозяйственный год ставились следующие задачи политического характера, выполнение которых вело к укреплению позиций коммунистов в кооперации: выдвижение в выборные органы активистов из бедняков, батраков, батрачек, женщин и молодежи; стремление к доведению «партийного состава» правлений до $^{1}/_{3}$, «ни под каким видом не допускать в выборные органы кулаков» (и это при том, что не давалось четких разъяснений, кого же считать таковыми), в руководящих органах иметь ¾ бедноты и ¼ середняков [1, л. 59–60]. Ужесточение контроля над выборами стало следствием их неудачного итога для партии и власти в декабре 1926 г. по Гомельскому уезду. Из 985 уполномоченных по 70 потребительским обществам женщины составили 5,8%, партийцы – 8,4%, комсомольцы – 2% [2, л. 1].

Такая неблагоприятная ситуация вследствие принятых мер была «исправлена». Об этом свидетельствуют показатели отчетно-выборной кампании в Гомельском центральном рабочем кооперативе (ГЦРК) в январе – феврале 1928 г. По данным еженедельной газеты «Наш кооператив», издававшейся ГЦРК, удельный вес членов КП(б)Б среди его уполномоченных составил 53%. По национальному составу было 58% евреев, 20% белорусов, 17% русских. Подавляющее большинство членов собраний уполномоченных представляли мужчины (82%), уровень образования членов руководящих органов был невысоким, 82% имели так называемое «домашнее» образование т. е. у них не было свидетельств об окончании какого-либо учебного заведения (даже начальной школы).

О существовании недовольства как мероприятиями большевиков в целом, так и кооперацией в частности свидетельствуют даже материалы партийных комитетов. При Гомельском окружном комитете КП(б)Б 13 ноября 1927 г. состоялось совещание работников, выезжавших на село в связи с развернувшейся тогда партийной дискуссией со сторонниками Троцкого, Каменева и Зиновьева. Представитель окружкома, проводивший собрание в Брагине, сообщал о следующих высказываниях: партия погрязла в бюрократизме, оппозиция права, «ее не надо исключать», кооперация удовлетворяет нужды кулака, на заводах существует эксплуатация. Признавалось недовольство деревни сокращением отпуска мануфактуры и других товаров кооперативной торговлей в связи с присоединением Гомельского округа к БССР в 1926 г. [3, д. 7, л. 35].

Проблемы кооперации получили обсуждение и на пленумах Гомельского окружкома КП(б)Б. В отчете бюро окружкома 10 марта 1928 г. отмечалось, что по линии потребительской кооперации не было удовлетворительной явки пайщиков на собрания, поскольку отсутствовала заинтересованность в ней, что объяснялось «слабостью массовой работы кооперации». Приводились примеры более высокого уровня обслуживания в частных магазинах: в кооперации «устраивают драку за каждый отрез сукна, в то время как у частника можно приобрести то, чего в Центральном районном кооперативе не имеется» [3, д. 127, л. 12, 31].

С 1923 г. по решению Международного кооперативного альянса в первую субботу или воскресенье июля ежегодно проводились разнообразные массовые мероприятия по празднованию Международного дня кооперации. Их планы согласовывались и утверждались партийными органами. Само празднование превращалось в политическую кампанию по усилению влияния партии в кооперации. В циркуляре Гомельского губернского комитета Российской коммунистической партии (большевиков) (РКП(б) от 24 июня 1924 г. отмечалось, что «для полной победы пролетарской революции во всем мире Коминтерном должны быть завоеваны рабочие кооперативы, а праздник необходимо «организовать так, чтобы он был для членов РКП и Российского коммунистического союза молодежи политической кампанией по разъяснению международных и российских задач Коминтерна и РКП в кооперации, для членов профсоюзов политической кампанией по разъяснению и вместе с тем праздником трудящихся» [3, д. 188, л. 5, 48].

При детальном контроле и формализме день кооперации действительно становился советским праздником, вызывавшим большой интерес как пайщиков кооперативов, так и населения. В частности, Транспортное потребительское общество Западных железных дорог, объединявшее железнодорожников, в 1927 г. планировало провести цикл «читок» (лекций) о значении Международного дня кооперации, торжественные собрания при участии представителей партийных, комсомольских и профсоюзных организаций с докладом, в котором деятельность кооперации увязывалась с «текущим политическим моментом, десятилетием Октября», выступле-

нием с кооперативными номерами так называемых «синеблузников» (агитационных групп, освещавших актуальные события в форме художественных постановок в стихах и с музыкальным сопровождением). В рамках Международного дня кооперации 3 июля 1927 г. в Гомеле состоялось торжественное открытие поселка жилищно-строительного кооперативного товарищества «Путь к социализму» [4, л. 3–4, 8–15].

О том, что кооперация приносила не только экономическую выгоду, но также давала возможность улучшить социальное и культурное положение людей, свидетельствует инициатива мясников г. Гомеля и Ново-Белицы. Мясники 8 октября 1926 г. обратились с заявлением к председателю Гомельского губисполкома с просьбой принять их в общество кустарей, зарегистрировать общество мясников (подобное существовало на Украине). В заявлении отмечалось, что в силу своей отсталости мясники, обманутые еврейской общиной, независимо от их материального положения, вынуждены ежегодно отчислять на религиозные нужды значительные средства. Мясники были готовы, несмотря на небольшие доходы, отчислять те же средства на свои общественные и культурные нужды. На их общем собрании, состоявшемся 27 октября 1926 г. (присутствовало 79 чел.), выступавшие утверждали, что отсутствие организационной помощи среди мясников «заставляет влачить самое жалкое существование». Благодаря нашей неорганизованности, мы лишены возможности культурно развиваться. Благодаря специфическим обстоятельствам нашей жизни, дети мясников с ранних лет, не получив соответствующего знания, не научившись читать и писать, становятся помощниками родителей, «вынуждены вооружаться ножом, а затем и топором и навсегда увязнуть в коровьей, телячьей и бараньей крови». Единственным выходом из этого положения собравшиеся считали «организоваться в общество, которое бы поставило своей задачей улучшение материального положения, оздоровления экономической структуры и поднятие культурного уровня мясников». На этом же собрании был принят устав «Общества мясников». Предметом его деятельности стало производство колбас, мыла, свечей. В перечне задач содержалось не только улучшение экономического положения, но и социальная составляющая (поднятие культурного уровня, медико-санитарного обслуживания и защита интересов своих членов) [5, л. 121].

Несмотря на многие положительные тенденции в социальной роли кооперации 1920-х гг., к концу данного периода она из социально-экономической организации превращается в политико-административный инструмент построения тоталитарной системы. Одним из примеров этого на Гомельщине стало дело главы Гомельского кустарно-промыслового союза, члена Всесоюзной коммунистичекой партии (большевиков) А. Валицкого. Он выступал за сотрудничество промысловых кооперативов и частных предпринимателей (нэпманов). На состоявшемся в ноябре 1929 г. пленуме Гомельского окружного комитета КП(б)Б отмечалось, что Валицкий потерял классовое чутье, «носился с проектом о привлечении средств торговцев и кулаков в кустарную кооперацию». Последняя должна была не сотрудничать с «классовыми врагами», а всеми силами и средствами их уничтожать [3, д. 538, л. 33–34]. Кооперация утрачивала свою социальную сущность, превращалась в элемент командно-административной системы.

К концу 1920-х гг. с окончательным оформлением тоталитарной однопартийной общественно-политической системы партийные и государственные органы полностью подчиняют себе все стороны ее деятельности, прежде всего кадровую политику. Как организационно, так и идеологически кооперация превращается в одно из звеньев огосударствленной экономики. Об этом свидетельствуют многочисленные факты. Среди наиболее показательных примеров можно назвать заседание Бюро ЦК КП(б)Б 22–23 августа 1936 г. На нем был рассмотрен вопрос «О состоянии парторганизации Белкоопсоюза». Предметом критики стало то, что «парторганизация Белкоопсоюза не сделала необходимых политических выводов из итогов проверки документов» (проводилась на основе постановления Центрального комитета Всесоюзной коммунистической партии (большевиков) (ЦК ВКП(б) от 13 мая 1935 г.). Целью этой проверки было не простое наведение порядка в организации канцелярского учета выдачи и хранения документации, а выявление «авантюристов, жуликов, двурушников и других контрреволюционных элементов». Последовавший вывод закономерен и полностью в духе 1930-х гг.: «Потеря большевистской бдительности со стороны коммунистов парторганизации Белкоопосюза привела к тому, что исключенные контрреволюционные элементы продолжали вести вредительскую работу».

Основные обвинения были выдвинуты против Председателя правления Белкоопсоюза Абрама Ефимовича Баскина (1894–1938 гг.), который занимал эту должность в 1935–1937 гг.: «Баскин проводил двурушническую политику, оставляя на серьезных участках работы в аппарате Белкоопсоюза контрреволюционные элементы (Каструлев, Нисенбаум)». Несмотря на то, что Каструлев как троцкист был разоблачен и исключен из партии, Баскин назначил его заве-

дующим отделом организации и планирования торговли и всячески поддерживал. В своем выступлении на партийном собрании Белкоопсоюза 17 октября 1935 г. Баскин характеризовал Каструлева как талантливого, опытного и авторитетного в системе человека. В постановлении также отмечалось, что Баскин «широко практиковал премирование троцкистских и классово-чуждых элементов»: представил кандидатуру исключенного из партии Каструлева в Центросоюз СССР на премирование в размере 1 500 р. за успешное строительство сельского магазина. По представлению Баскина получил от Центросоюза премию в 2 000 р. и путевку на курорт его бывший заместитель Шаболтас, исключенный к тому времени из партии как выходец из семьи «крупного лесопромышленника-черносотенца».

Бюро ЦК КП(б) приняло решение вывести А. Е. Баскина из состава ЦК КП(б)Б и снять с должности Председателя правления Белкоопсоюза за «засоренность аппарата Белкоопсоюза, связь с классово-чуждыми элементами, активную поддержку и выдачу положительной характеристики исключенному троцкисту». Баскину припомнили и «дела давно минувших дней» в связи с «имеющимися материалами о троцкистских выступлениях 1923–1927 гг.» – «решить вопрос о партийности Баскина». Постановлением также давалось поручение торговому отделу ЦК КП(б)Б совместно с заместителем Председателя Правления Белкоопсоюза Королевичем «решительным образом очистить аппарат Белкоопсоюза от классово-враждебных людей и укрепить его проверенными людьми, оправдавшими себя на работе, за счет выдвижения работников из низовой сети» [6, л. 21–22].

Таким образом, в партийном руководстве потребительской кооперацией 1930-х гг. очевидно игнорирование кооперативной демократии (даже по советским законам и правилам вопрос о кадрах кооперации должен был решаться внутри системы путем выборов), а также деловых качеств работников (на первое место выдвигается партийность и социально-классовое происхождение). Все люди, попавшие в немилость согласно рассмотренному решению руководства КП(б)Б вскоре оказались под катком репрессий. А. Е. Баскин, сумев избежать ареста в 1937 г. после снятия с должности, был задержан 5 июля 1938 г., обвинен в шпионаже в пользу Польши и расстрелян 10 ноября 1938 г. Он был реабилитирован только 21 февраля 1956 г. трибуналом Белорусского военного округа.

Список использованной литературы

1. **План** отчетно-перевыборной кампании по потребительской кооперации Гомельского округа на 1927–1928 хозяйственный год // Гос. арх. обществ. об-ний Гом. обл. (ГАООГО). – Фонд 3. – Оп. 1. – Д. 12.

2. **Итоги** отчетно-выборной кампании потребкооперации по Гомельскому уезду (ноябрь – декабрь 1926 г.) // Гос. арх. обществ. об-ний Гом. обл. (ГАООГО). – Фонд 3. – Оп. 1. – Д. 40.

3. **Протоколы** заседаний и пленумов при Гомельском окружкоме КП(б)Б // Гос. арх. обществ. об-ний Гом. обл. (ГАООГО). – Фонд 3. – Оп. 1. – Д. 7, 127, 188, 538.

4. **Дело** «Общества мясников» г. Гомеля и Ново-Белицы 1926 г. // Гос. арх. Гом. обл. (ГАГО). – Фонд 71. – Оп. 1. – Д. 248.

5. **Циркуляры** Гомельского губкома РКП(б) // Гос. арх. обществ. об-ний Гом. обл. (ГАООГО). – Фонд 9. – Оп. 1. – Д. 218.

6. **Протоколы** заседания Президиума Белкоопсоюза 1936 г. // Нац. арх. Респ. Беларусь (НАРБ). – Фонд 332. – Оп. 1. – Д. 2561.

УДК 34:796

Е. О. Криволуцкий (krivoluckiy94@mail.ru),
магистрант
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СПОРТ КАК ПРАВОВАЯ КАТЕГОРИЯ

Профессиональный спорт – это предпринимательская деятельность, целью которой является удовлетворение интересов профессиональных спортивных организаций, спортсменов, избравших спорт своей профессией, и зрителей. В настоящее время назрела потребность в выработке правовой доктрины регулирования труда в профессиональном спорте.

Professional sport is a business activity whose purpose is to satisfy the interests of professional sports organizations, athletes who chose sports as a profession, and spectators. Currently, there is a need for the development of the legal doctrine of labor regulation in professional sports.

Ключевые слова: профессиональный спорт; предпринимательство; нормативные акты; правовой статус; спортивная сфера; правовое регулирование; спортсмен; право.

Key words: professional sports; entrepreneurship; regulations; legal status; sports field; legal regulation; athletic; right.

Профессиональный спорт возник в начале XVIII в. в Англии и США. Он возник в обществе, экономической основой которого были рыночные отношения. Возможность коммерческого использования таланта спортсмена и возможность продать свой талант стали причиной появления профессионального спорта.

Спорт выступает, как средство и метод физического воспитания, система подготовки и проведения соревнований, как средство улучшения здоровья, получения морального и материального удовлетворения, стремления к совершенству и славе. Это добровольный и устоявшийся культ интенсивных мышечных упражнений, сопряженный с высокими достижениями, со стремлением пойти на риск ради таких достижений, и это социально-культурная деятельность, осуществляемая в форме соревнований и подготовки к участию в соревновании.

Право в большинстве источников определяется как система норм (правил поведения), которые устанавливаются государством и обеспечиваются силой принуждения (позитивное право). Право регулирует общественные отношения, которые возникают в различных сферах деятельности человека, в том числе в спортивной области.

К сожалению, в спортивной сфере право не получило должного широкого распространения. Спортивным правилам и порядку их применения нужно уделить большое внимание и придать всеобъемлющий правовой характер. Последние конфликты и даже скандалы в спорте (двухлетняя судебная тяжба белорусских метателей ядра, реформа в российском баскетболе, изменения во французском футболе) только подтверждают необходимость и значимость спортивного права.

Правовые механизмы регулирования спортивных отношений нужны, прежде всего, для того, чтобы обеспечить спортсменам равные условия честной борьбы на арене соревнований, а также, чтобы защитить права и законные интересы спортсменов, тренеров, спортивных судей, врачей и других специалистов, а также спортивных организаций. Спорт стал профессией, спортсмен зарабатывает своей спортивной деятельностью средства на жизнь, причем работает на грани человеческих возможностей, при этом отдавая свое здоровье, молодость. Законодательство должно эффективно защитить его.

Необходимо четко определить юридические права и интересы, отношения между спортивными клубами, спортсменами, тренерами, другими субъектами спортивной сферы. Немаловажным с точки зрения спортивного права является и защита интересов клубов, в сфере трансферных отношений и других процессов, лежащих в плоскости деятельности всех участников спортивной деятельности.

Кроме того, право и закон должны защитить спортивные результаты от влияния допинга и коррупционных проявлений. Другими словами, общество, как комплексный регулятор любых отношений, может и должно эффективно регулировать весь комплекс спортивных отношений.

С точки зрения профессионального спорта спортивное право является самостоятельным предметом, содержащим большой правовой массив, который отличается многообразием изучаемых институтов и норм.

Главное различие любительского и профессионального спорта состоит в следующем: система соревнований, которая существует в любительском спорте, направлена не на удовлетворение интересов зрителей, а на отбор и подготовку спортсменов к участию в Олимпийских играх и достижение наивысших индивидуальных и командных спортивных результатов.

Профессиональный спорт – это предпринимательская деятельность, целью которой является удовлетворение интересов профессиональных спортивных организаций, спортсменов, избравших спорт своей профессией, и зрителей.

Продуктом профессионального спорта является спортивное зрелище, приобретающее форму товара. С появлением правовых оснований для существования и развития профессионального спорта возникли следующие вопросы: правовой статус спортсменов, их социальная защита, возможность выступлений в зарубежных спортивных клубах и приглашение тренеров из профессиональных спортивных клубов.

В настоящее время в Республике Беларусь нормативно-правовая база в сфере физкультурно-спортивной деятельности может характеризоваться нормативными актами различной юридической силы. Они классифицируются на следующие группы:

- законодательные акты;
- подзаконные акты;
- административно-правовые акты или нормы права.

При этом следует учитывать, что подзаконные акты, административно-правовые акты или нормы права формируются и создаются с учетом законодательных актов и не должны противоречить друг другу. С учетом позитивной динамики развития физической культуры и спорта в Республике Беларусь, нормативные акты, регламентирующие ее развитие, постоянно дополняются и изменяются. Это характеризует не только возрастающую роль физической культуры и спорта в нашей стране, но и то, что Республика Беларусь является цивилизованным европейским государством.

Государства, осознавшие необходимость формирования либо изменения правовой базы физической культуры и спорта, выбрали различные пути развития регулирования правоотношений в этой сфере. Исследование законодательства зарубежных стран показывает, что можно выделить следующие основные подходы к формированию нормативной базы:

- одни страны отказались от разработки специальных законов и адаптировали либо конкретизировали свою нормативно-правовую базу под возникшие правоотношения (Германия, Великобритания);
- другие приняли специальные законы (Бразилия, Испания) либо пакеты законов (Аргентина, Италия) в области физической культуры и спорта.

В нашей стране законодательную правовую базу обеспечивают Законы Республики Беларусь от 25 ноября 1999 г. № 326-З «О туризме», от 18 июня 1993 г. № 2435-XII «О здравоохранении», от 19 ноября 1993 г. № 2570-XII «О правах ребенка», от 1 июля 2010 г. № 148-З «О предпринимательской деятельности» и др.

Многие вопросы физкультурно-спортивной деятельности регулируются отдельными нормами кодифицированных республиканских законов (Трудовым, Уголовным, Гражданским кодексом Республики Беларусь и др.).

Таким образом, система законодательства о физической культуре и спорте состоит из многообразных источников, представленных формами (закон, кодекс) и правовыми нормами отношений в физкультурно-спортивной деятельности.

Сердцевину белорусского законодательства в спорте (профессиональном спорте) составляет измененный и дополненный Закон Республики Беларусь от 29 ноября 2003 г. № 251-З «О физической культуре и спорте» [1]. Он определяет правовые и экономические основы деятельности в сфере физической культуры и спорта, направлен на создание условий для развития физкультурно-оздоровительной и спортивно-массовой работы, а также на проведение спортивных мероприятий в стране и участия спортсменов (команд) Республики Беларусь в международных соревнованиях.

В Законе рассматриваются следующие вопросы, связанные со спортом высших достижений: подготовка спортсменов высокого класса (ст. 25), проведение соревнований различного уровня (ст. 28–29). Правовой статус в Республике Беларусь получает не только любительский, но и профессиональный спорт (ст. 32).

Огромное значение в развитии профессионального спорта играют подзаконные акты. Они имеют также дифференцированную юридическую силу, которая измеряется значимостью субъекта, их издающего. Подзаконные акты разнообразны по правовой форме (указы, постановления, государственные программы, типовые положения о деятельности субъектов физической культуры и спорта, решение, уставы и др.). Они классифицируются по следующим группам:

- акты органов общей компетенции (Указы Президента Республики Беларусь, постановления правительства Республики Беларусь, государственные программы);
- акты органов специальной компетенции (указы и постановления Министерства спорта и туризма Республики Беларусь, постановления областных управлений и городских отделов, типовые положения и т. п.);
- акты министерств и ведомств, руководящих физическим воспитанием в своей структуре;
- акты администрации учреждений, предприятий, спортивных организаций [2].

В сфере физической культуры и спорта находят широкое применение корпоративные (локальные) нормативные акты. Административно-правовые нормы регулируют спортивные

отношения на уровне физкультурно-спортивных организаций и учреждений. Благодаря им строятся взаимоотношения между руководителем и подчиненными. Примером могут служить уставы, должностные инструкции, положения о соревновании, правила соревнований и т. п.

Правовые акты в сфере физической культуры и спорта не всегда успевают за изменениями, происходящими в реальной жизни. Более того, многие из них служат тормозом позитивных процессов. Нормативно-правовые акты административного, финансового, хозяйственного, социального обеспечения оставляют нерешенными ряд проблем, возникающих в связи с появлением новых форм физкультурно-спортивной деятельности. Поэтому следует согласится с высказанным в литературе мнением, что дальнейшее развитие спорта в Республике Беларусь требует эффективного, оперативного нормативного обеспечения и правовых знаний от специалистов (руководителей, тренеров, педагогов, инструкторов, методистов, спортсменов) [3].

В настоящее время назрела потребность в выработке правовой доктрины регулирования труда в профессиональном спорте.

Список использованной литературы

1. **О физической** культуре и спорте : Закон Респ. Беларусь от 29 нояб. 2003 г. № 251-З // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – № 135. – 2/1000.

2. **Демеш, О. П.** Профессиональный спорт и спорт высших достижений; связанные с ними понятия, актуальные вопросы и нормативное регулирование / О. П. Демеш // КонсультантПлюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. **Косяченко, Д. Г.** Совершенствование законодательства в сфере физической культуры и спорта / Д. Г. Косяченко // Мир спорта. – 2010. – № 3.

УДК 346(476)

О. М. Куницкая (volhakun@mail.ru),
канд. юрид. наук
Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В ПРАВЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН (НА ПРИМЕРЕ США)

В статье проводится анализ правового регулирования национальных инновационных систем некоторых зарубежных стран с инновационной экономикой.

На основе анализа существующего опыта зарубежных стран по практической реализации тех или иных моделей государственно-частного партнерства в инновационной сфере и их правового регулирования формулируются приемлемые для реалий экономики Республики Беларусь подходы к правовому обеспечению национальной инновационной системы.

The article analyzes the legal regulation of the national innovation systems of some foreign countries with innovative economies.

On the basis of the existing experience of foreign countries on the practical implementation of different models of public-private partnership in the sphere of innovations and their legal regulation are formulated acceptable to the realities of the economy of the Republic of Belarus approaches to the legal support of the national innovation system.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; инновационная деятельность; национальная инновационная система.

Key words: public-private partnership; innovation; national innovation system.

В Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы (далее – Государственная программа) указано, что государственная инновационная политика направлена на объединение усилий и ресурсов государственного и частного секторов экономики, а также закреплены основы осуществления государственно-частного партнерства (ГЧП) в рамках Государственной программы (равноправное взаимодействие с учетом интересов обеих сторон; участие субъектов хозяйствования частной формы собственности в формировании и реализации проектов и мероприятий Государственной программы; разделение рисков инновационной деятельности, доходов и ответственности между сторонами при совмест-

ной реализации инновационных проектов; возможность передачи субъектам хозяйствования частной формы собственности имущественных прав на результаты интеллектуальной деятельности, полученные за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, для их последующей коммерциализации) [1].

Несмотря на принятое законодательство о ГЧП в Республике Беларусь отсутствует опыт реализации механизмов ГЧП. При таких обстоятельствах представляется целесообразным проанализировать существующий опыт зарубежных стран по практической реализации тех или иных моделей ГЧП в инновационной сфере и на этой основе сформировать приемлемые для реалий экономики Республики Беларусь подходы к правовому обеспечению национальной инновационной системы (далее – НИС).

Суть ГЧП в инновационной сфере состоит в согласовании интересов государства и бизнеса в координации их действий при доведении научных результатов до инноваций, максимально эффективном использовании ресурсов государственного и частного секторов для реализации инновационных проектов. Партнеры могут быть участниками всех этапов инновационного процесса, но с разной степенью активности на каждом из этапов в зависимости от возможностей сторон нести риски, затраты, ответственность.

В зарубежной практике в настоящее время отношения партнеров, как правило, складываются в рамках соответствующей государственной программы, которая формируется на основе интерактивных взаимодействий бизнеса, государственных исследовательских организаций и государственных органов управления. Программу курируют и организуют государственные органы власти, а в оперативное управление подпрограммами активно вовлекаются государственные научно-исследовательские организации, учреждения высшего образования, бизнес [2, с. 43].

Правовое обеспечение ГЧП в инновационной сфере в конкретном государстве зависит от государственной политики этого государства, государственной стратегии (модели) поддержки инновационной деятельности. Во многом это определяет НИС той или иной страны.

Если государство признает научную, научно-техническую и инновационную деятельность определяющими факторами экономического роста национальной экономики, то осуществляется существенное финансирование высшей школы и предоставление значительных льгот коммерческим организациям, осуществляющим собственные научные исследования. Ведущая роль в выборе приоритетов научно-технического развития принадлежит государству.

В стратегии децентрализованного регулирования на первое место в научно-технической и инновационной деятельности выходят субъекты хозяйствования, а государство стремится создать им благоприятные правовые, экономические и другие условия для этой деятельности.

Смешанная стратегия используется в странах, где в экономике значительную часть составляет государственный сектор, и государство заинтересовано в поддержании высокого экспортного потенциала отраслей этого сектора. В этом случае по отношению к государственным предприятиям государство использует стратегию активного вмешательства, а к остальным стратегию децентрализованного регулирования [3].

В мировой практике богатейшим опытом тесного взаимодействия науки, образования, бизнес-сообщества и государства обладает США со стратегией децентрализованного регулирования поддержки инновационной деятельности.

Первым из элементов НИС указанной страны являются университеты. Они обладают большими земельными владениями и значительными финансовыми фондами, а также получают финансирование на научные исследования от государственного сектора. При помощи венчурных компаний университеты могут осуществлять трансфер технологий в промышленность. Такая структура НИС позволяет привлекать специалистов, добивающихся высоких технологических достижений, и поддерживать лидерство в большинстве областей науки.

Вторым элементом НИС являются национальные лаборатории, занятые каким-либо направлением прикладной науки, научно-исследовательские организации, занимающиеся как фундаментальными, так и прикладными исследованиями (think tanks). Ярким примером такой организации является стратегический исследовательский центр RAND Corporation, обслуживающий интересы американских государственных ведомств.

Третий элемент американской НИС – это инновационные кластеры, как правило, возникающие на базе территориальной концентрации специализированных поставщиков и производителей, связанных технологической цепочкой, главная цель которых заключается в мотивации университетов, научно-исследовательских центров и компаний на создание и коммерциализацию инновационных технологий (Силиконовая долина).

НИС США содержит в себе все элементы инновационного цикла (фундаментальную и прикладную науку, исследования и разработки в бизнес-секторе (Research and Development), различные структуры финансирования и налаженную систему коммерциализации инноваций). Это и позволяет США в течение многих лет удерживать лидирующие позиции на рынке инноваций.

Современная система американских инноваций значительно сильнее зависит от ГЧП, чем несколько десятилетий назад, а государство играет значительно более заметную роль в финансовой и законодательной поддержке инноваций. Партнерство государства и бизнеса в США в системе федеральных программ в области науки, технологий и инноваций осуществляется в научных исследованиях ГЧП, в инновационном сотрудничестве – частно-государственное партнерство (ЧГП) [4, с. 37]. В первом случае лидерами выступают государственные научно-исследовательские институты, учреждения высшего образования, во втором – частный бизнес.

При реализации ЧГП в США акцент делается на формирование совместных венчурных предприятий и консорциумов, включающих малые, средние и крупные компании [2, с. 16].

Развитию ГЧП в научно-технической и инновационной сферах в США способствуют законодательные инициативы, направленные на оптимизацию и упрощение процессов коммерциализации результатов научных исследований и разработок в готовые продукты; стимулирование кооперации в процессе распространения новшеств [5, с. 45].

Начало этому процессу положили законы Бэй–Доула (1980 г.) и Стивенсона–Уайдлера (1980 г.) Закон Бэй–Доула предоставил университетам возможность получать права интеллектуальной собственности на разработки, осуществленные университетскими преподавателями при помощи ресурсов федерального бюджета США. Закон Стивенсона–Уайдлера дополняет закон Бей–Доула относительно федеральных лабораторий. Он обязал федеральные исследовательские лаборатории активно взаимодействовать с университетами, правительствами штатов и властями.

Закон «О кооперативных исследованиях» (1984 г.) вывел за рамки действия антитрестовского законодательства создание научно-исследовательских консорциумов с участием промышленных компаний и университетов на доконкурентных стадиях исследований и разработок. Тем самым были сняты препятствия для формирования временных монополистических структур, в частности венчуров.

Закон «О трансфере федеральных технологий» (1986 г.) предоставил федеральным лабораториям заключать с частным сектором кооперативные соглашения по научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам – CRADA. Эти соглашения создали новый правовой инструмент взаимодействия государственного и частного сектора в США в сфере коммерциализации технологий. Идея CRADA была развита Законом «О национальном трансфере технологий и достижений», принятом в 1995 г., который определил, что федеральное правительство должно оказывать поддержку частному сектору через федеральные лаборатории при условии, что частный сектор будет компенсировать федеральному правительству передачу технологий.

Закон «О торговле и конкуренции» (1988 г.) закрепил нормы о создании центров трансфера промышленных технологий и услуг, призванных содействовать достижению соглашения в процессе передачи технологий.

Благодаря этим законодательным актам, а также Законам «О национальной конкурентоспособности передачи технологий» (1989 г.), «О национальных кооперационных исследованиях и производстве (1993 г.) в период 1980–2000 гг. в США была сформирована юридическая сторона передачи технологий от исследовательских компаний частному бизнесу.

В последующие годы законодательство США (Закон «О конкурентоспособности Америки в XXI в.» (2007 г.), «О создании в Америке возможностей для значительного содействия в вопросах технологий, образования и науки» (2011 г.) было направлено на улучшение функционирования ГЧП в инновационной сфере [6, с. 52].

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что НИС США содержат в себе все элементы инновационного цикла (фундаментальную и прикладную науку, исследования и разработки, различные структуры финансирования и налаженную систему коммерциализации инноваций.

Основные институты инновационной сферы (технопарки и венчурные фонды) появляются практически независимо от государственных органов. Исключительно высокую активность в США проявляют малые инновационные компании. Этому способствует наличие специальных государственных программ поддержки, а также доступность венчурного капитала. Многообра-

зие таких программ дает возможность финансировать наиболее перспективные научные исследования и разработки.

Совершенствование НИС в Республике Беларусь должно быть основано на принятии нормативных правовых актов, направленных на активизацию инновационной деятельности в рамках ГЧП; предоставлении прямой или косвенной финансовой поддержки инновационным проектам, с предоставлением возможности передачи субъектам хозяйствования частной формы собственности имущественных прав на результаты интеллектуальной деятельности, полученные за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, для их последующей коммерциализации; создании специализированных структур, содействующих развитию ГЧП в сфере инновационной деятельности, и правовом обеспечении их функционирования.

Список использованной литературы

1. **О Государственной** программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы : Указ Президента Респ. Беларусь от 31 янв. 2017 г. № 31 // Эталон [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
2. **Государственно-частное** партнерство в инновационной сфере / под ред. А. К. Казанцева, Д. А. Рубвальтера. – М. : Инфра-М, 2010. – 330 с.
3. **Мамедов, А. А.** Инновационная деятельность в России: проблемы правового регулирования / А. А. Мамедов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.centerbereg.ru/l2110.html. – Дата доступа : 07.02.2017.
4. **Королева, А. И.** Элементы государственно-частного партнерства как механизм инновационного развития экономики /А. И. Королева, И. А. Бабкин // Науч.-техн. ведомости Санкт-Петербург. гос. политехн. ун-та. Сер. экон. наук. – 2013. – № 1. – С. 31–38.
5. **Волынкина, М. В.** Правовая модель регулирования инновационных отношений / М. В. Волынкина // Инновации. – 2010. – № 6. – С. 43–48.
6. **Судариков, А. Л.** Государственно-частные партнерства в сфере науки, технологий и инноваций: зарубежный опыт / А. Л. Судариков, А. В. Грибовский // Инновации. – 2012. – № 7. – С. 47–59.

УДК 94(476):26-44:316.62

А. В. Лешков (layshkou_a@tut.by),
ст. преподаватель

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

ПРОФСОЮЗЫ г. ГОМЕЛЯ В НАЧАЛЕ 1920-х ГОДОВ (ПО АРХИВНЫМ ДОКУМЕНТАМ ПАРТИЙНЫХ ЯЧЕЕК РКП(б) ПРИ ПРОФСОЮЗНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ)

В статье обозначены процессы в профсоюзном движении г. Гомеля в начале 1920-х гг. в контексте формирования советской политической системы и политической культуры.

The article indicated by the processes in the trade union movement in Gomel in the early 1920-s in the context of the formation of the Soviet political system and political culture.

Ключевые слова: история; профессиональные союзы; политическая культура; Гомель; РКП(б).

Key words: history; trade union; political culture; Gomel; RCP(b).

Становление профессиональных союзов г. Гомеля в начале 20-х гг. XX в. происходило в условиях новой экономической политики, параллельно с формированием советской политической системы и политической культуры.

Важным историческим источником для изучения процессов трансформации профсоюзной жизни в г. Гомеле в 20-х гг. XX в. могут быть документы партийных ячеек Российской коммунистической партии (большевиков) (РКП(б) при профсоюзных организациях. Учреждение «Государственный архив общественных объединений Гомельской области», образованное на базе бывшего партийного архива Гомельского обкома Коммунистической партии Белорус-

сии, содержит в своих фондах протоколы заседаний ячеек РКП(б) и их руководящих органов (бюро) при профсоюзных организациях народного питания, пищевиков, союза народной связи и губернской профсоюзной школы г. Гомеля (1921–1923 гг.).

В частности, протоколы заседаний общих собраний и бюро ячейки РКП(б) при губернской профсоюзной школе (ноябрь – декабрь 1921 г.) позволяют ознакомиться с повесткой дня, обсуждаемыми вопросами, высказываемыми точками зрения участников этих заседаний. На основе изученных документов можно общие собрания ячейки РКП(б) при губернской профсоюзной школе разделить на следующие виды:

- открытые, в которых вместе с членами коммунистической партии принимали участие и беспартийные;
- закрытые, в которых принимали участие только члены РКП(б), кандидаты в члены партии и представители Российского коммунистического союза молодежи.

На открытых собраниях коммунисты составляли около половины участников. Данный вид собраний использовался коммунистами для осуществления пропагандистской работы. Такой вывод подтверждается повестками дня открытых собраний. На открытом собрании ячейки РКП(б) от 12 ноября 1921 г. был заслушан доклад о III Коммунистическом интернационале и информация о перевыборах городского Совета [1, л. 3]. Одним из главных вопросов открытого собрания, состоявшегося 1 декабря 1921 г., был вопрос «о борьбе с мелкобуржуазной стихией» [1, л. 7]. Направления и формы пропагандистской работы коммунистов среди беспартийных курсантов профсоюзной школы предварительно обсуждались на заседаниях бюро ячейки РКП(б). Об этом свидетельствует постановление в протоколе заседания от 4 ноября 1921 г. «провести общее собрание ячейки, открытое для всех курсантов школы и поставить доклад о четвертой годовщине Октябрьской революции» [1, л. 1]. Вопрос о работе с беспартийными также был поставлен на повестку дня заседания бюро 15 ноября 1921 г. Его обсуждение завершилось принятием следующего постановления: устраивать открытые собрания ячейки, доклады, собеседования и т. д. [1, л. 4].

Следует отметить, что бюро ячейки РКП(б) в своей деятельности реализовывало указания вышестоящих партийных органов. Об этом свидетельствует протокол заседания от 20 декабря 1921 г., в котором отмечается, что «согласно положений Центрального комитета Российской коммунистической партии (большевиков) в школах (профсоюзных школах) курскомы должны упразднiться и должны быть избраны комиссии» [1, л. 14].

Протоколы заседаний коммунистической ячейки при губернской школе профсоюзов содержат информацию о тактике и стратегии партии в отношении профсоюзного движения. На собрании ячейки РКП(б) 15 декабря 1921 г. обсуждался вопрос о роли и задачах фабрично-заводских комитетов в государственных и частных предприятиях. Докладчик по этому вопросу разделил задачи фабрично-заводских комитетов на государственных и частных предприятиях [1, л. 17]. Главными задачами фабрично-заводских комитетов государственных предприятий были названы следующие: выдержать конкуренцию с частными предприятиями, участвовать в регулировании производства и проведении политико-просветительской работы. Для фабрично-заводских комитетов частных предприятий приоритетными задачами считались следующие: следить за охраной труда, оплатой труда, выполнением коллективного договора, развивать у рабочих классовое самосознание, вести культурно-просветительскую работу. Есть общие задачи для фабрично-заводских комитетов на предприятиях разных форм собственности (осуществление политико-просветительской работы). Также имеются отличия. На частных предприятиях коммунисты задачами фабрично-заводских комитетов считали контрольные функции за деятельностью собственника (администрации) в сфере охраны труда и заработной платы. В отношении государственных предприятий эти задачи не были так важны, что подтверждается и иными протоколами собраний.

Борьба за влияние в профсоюзах периодически отражается в протоколах собраний, заседаний объединений коммунистов. В протоколе заседания коммунистической фракции при союзе «пищевиков» от 1921 г. (день и месяц не указан) отмечается, что «с беспартийными имеются конфликты, указывается на некоторых нежелательных элементов на предприятиях, которые так или иначе хотели и старались подрывать авторитет союза (коммунистов)» [2, л. 1].

Архивные документы содержат сведения о наличии конфликтов между администрацией государственных заводов и фабрично-заводских комитетов. Об этом в своем докладе отметил выступивший 15 декабря 1921 г. на собрании ячейки РКП(б) при губернской школе профсоюзов Кантар [1, л. 17]. Более подробно конфликт фабрично-заводского комитета и администра-

ции на примере завода «Просвет» отражен в протоколах общих собраний и заседаний бюро коммунистической фракции при союзе «пищевиков» в августе – сентябре 1921 г. В них содержится и любопытное постановление о сокращении штата служащих на заводе «Лекерта». Постановление принимается ячейкой РКП(б) при профессиональном союзе по вопросу, который находится в компетенции администрации предприятия. К сожалению, далее в последующих протоколах собраний не упоминается, было ли данное постановление реализовано на практике.

Для разрешения конфликта на заводе «Просвет» было созвано совместное заседание ячейки РКП(б), заводского комитета с участием представителя районного комитета РКП(б) [2, л. 9]. Несмотря на отрывочные сведения, можно предположить, что конфликт был многосторонним (между партийными и хозяйственными структурами, местными и центральными властями (так как Перлин (заведующий предприятием), за отставку которого голосовала коммунистическая фракция, приехал из «Центра» и выступил с инициативами), между заводским комитетом и администрацией предприятия. Описанная история говорит не только о конфликте между заводским комитетом и администрацией завода, но и о взаимодействии профсоюзной организации с представителями власти по вопросам защиты их социально-экономических интересов. Данное взаимодействие осуществлялось по линии профсоюз – коммунистическая партия, в то время как между советскими административными органами в сфере управления экономикой и профсоюзами существовали конфликтные ситуации. В одном из протоколов заседания коммунистической фракции при союзе «пищевиков» от 1921 г. отмечается следующее: «губпродком до сих пор не признавал союза» [2, л. 1].

Для объективности необходимо отметить, что ячейки РКП(б) в профессиональных союзах принимали постановления, в которых содержалась оценка решений местных органов государственной власти. В частности, в протоколе общего собрания ячейки РКП(б) при союзе Нарпит от 26 августа 1921 г. содержится одобрение принятого решения о закрытии фабрики «Везувий»: «признано справедливым и необходимым по причинам падения производительности труда и др.» [3, л. 2].

При этом в протоколах собраний ячеек РКП(б) в различных профсоюзных организациях в постановляющей части отсутствует негативная оценка действий властей (в первую очередь, структур коммунистической партии) в социально-экономической сфере жизни общества. В ходе обсуждения социально-экономических вопросов в выступлениях некоторых участников звучали критические оценки и содержались предложения по исправлению ситуации, но в постановлениях они не находили своего отражения. На собрании женщин-работниц Союза связи Гомельского узла 30 мая 1923 г. в ходе обсуждения вопросов повестки дня одна из выступающих отметила следующую проблему: «низкая квалификация наших работниц приводит к тому, что в большинстве своем они попадают под сокращение». Для решения этой проблемы предлагалось обеспечить повышение их производственной квалификации, но в резолюции собрания было только отмечено следующее: «намеченная работа часто срывалась благодаря пассивности самих работниц» [4, л. 8]. Подобная ситуация повторилась на общегородском собрании работниц Гомельской телефонной сети 5 сентября 1923 г. При обсуждении доклада администрации предприятия выступающие отметили наличие задолженности по зарплате, неодинаковую разбивку на разряды при одинаковой квалификации и нарушение сроков предоставления отпусков. Было высказано пожелание о своевременной выплате зарплаты. В резолюции собрания в одном из трех пунктов отмечалось следующее: «ускорить предоставление отпусков техникам и остальным…», а вопрос о ликвидации задолженности по зарплате и предоставлении разрядов в резолюцию не попал [4, л. 11].

1920-е гг. характеризовались усилением авторитарных тенденций, уменьшением степени самостоятельности общественных, в том числе профсоюзных организаций. Если в октябре 1921 г. собрание коммунистов и кандидатов в партию союза «пищевиков» приняло решение бюро фракции выяснить причины (неучастия отдельных коммунистов в воскреснике) и виновных привлечь к ответственности в порядке партийной дисциплины, то более суровые предложения прозвучали на общегородском собрании женщин-работниц Союза связи Гомельского узла 30 мая 1923 г. [2, л. 17]. При обсуждении вопроса о работе Союза связи Гомельского узла отмечалось следующее: «систематическая неявка на собрания некоторых работниц служит ярким показателем незаинтересованности в союзной работе, что недопустимо для членов союза, собрание предлагает рабочим комитетам поставить вопрос о дальнейшем пребывании таких работниц в союзе и о пребывании на предприятии» [4, л. 8]. К работницам, членам профессионального союза фактически предлагалось применить два дисциплинарных наказа-

ния. Одно в рамках профсоюзной организации за неучастие в собраниях, а другое, за тоже самое в рамках трудовых отношений с предприятием. Лица с иной точкой зрения в профсоюзной организации подвергались коллективному давлению. На общегородском собрании работниц связи Гомельского узла 9 февраля 1923 г. при обсуждении и голосовании по предложению «о недопустимости компенсации рабочим спиртными напитками от предпринимателей» одна из участниц голосовала «против». После чего прошло обсуждение и новое голосование, при котором уже все единогласно поддержали внесенную резолюцию [4, л. 2].

Вышеизложенный материал позволяет сделать следующие выводы о процессах, происходивших как внутри профсоюзов г. Гомеля, так и в окружающей их среде в начале 1920-х гг. XX в.:

- стремление представителей коммунистической партии взять под контроль, а где он был, сохранить его над профсоюзными организациями;
- наличие конфликтов внутри профсоюзных организаций между коммунистами и беспартийными;
- активное использование профсоюзных организаций для осуществления пропагандистской политической работы представителями коммунистической партии;
- сосуществование различных форм профессиональных объединений (профсоюзов и фабрично-заводских комитетов);
- наличие конфликтов между профсоюзами, фабрично-заводскими комитетами и органами советской власти в экономической сфере, а также с администрациями предприятий;
- взаимодействие партийных ячеек РКП(б), фабрично-заводских комитетов и руководящих органов партии в решении социально-экономических вопросов;
- уменьшение пространства свободы и усиление авторитарных тенденций в профсоюзной жизни.

Список использованной литературы

1. **Протоколы** заседаний бюро, общих собраний ячейки губернской школы профсоюзов // Гос. арх. обществ. об-ний Гом. обл. (ГАООГО). – Фонд 5. – Оп. 1. – Д. 223.

2. **Протоколы** заседаний бюро, общих собраний фракции коммунистов профсоюза пищевиков // Гос. арх. обществ. об-ний Гом. обл. (ГАООГО). – Фонд 5. – Оп. 1. – Д. 234.

3. **Протоколы** заседаний собраний и список членов ячейки профсоюза народного питания // Гос. арх. обществ. об-ний Гом. обл. (ГАООГО). – Фонд 5. – Оп. 1. – Д. 283.

4. **Протоколы** общих собраний женщин-работниц профсоюза Гомельского узла связи // Гос. арх. обществ. об-ний Гом. обл. (ГАООГО). – Фонд 5. – Оп. 1. – Д. 726.

УДК 349.2:347.9

Е. В. Машко (katarina4k@mail.ru),
магистрант
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

РОЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рассматривается содержание ключевых направлений деятельности юридической службы организации. Выделены отдельные аспекты совершенствования правовой работы субъекта хозяйствования.

The article discusses the contents of key areas of legal service organizations. Separate aspects of the improvement of the legal framework of business entities.

Ключевые слова: юридическая служба; правовая работа; договор; претензия; законодательство; локальные акты.

Key words: legal service; the contract; claim; legal work; legislation; local acts.

Под правовой работой понимается работа, направленная на организацию и координацию правоприменительной и правоустанавливающей деятельности организации, а также на обеспечение ее законности. Цель правовой работы заключается в повышении уровня реализации норм действующего законодательства.

Юридическая служба – подразделение, ведающее юридической, правовой стороной выпуска документов, заключения договоров, регулирования экономических отношений, предъявления претензий, возбуждения исков, составления положений. Такая служба юридически обосновывает и контролирует юридическую правомочность, грамотность действий, связанных как с отношениями данной организации с другими организациями, так и внутри самой организации.

Работа юридической службы на предприятии, организации заключается в профилактике, выявлении и устранении правонарушений посредством визирования локальных нормативных актов, их систематизации, защите прав и законных интересов юридического лица. Основные направления деятельности юридической службы отражены в соответствующих положениях организации.

В современных условиях роль юридической службы на предприятии, учреждении, организации возросла. Это связано с усложнением условий хозяйствования в условиях рыночной конкуренции и связанной с этим необходимостью совершенствования правового обеспечения деятельности субъектов хозяйствования.

Существуют следующие подходы к организации работы юридической службы:

• Каждый работник задействован в работе по всем направлениям деятельности организации. Такой подход обеспечивает взаимозаменяемость работников, позволяет им получить разносторонний практический опыт.

• Работники юридической службы разделены на группы (отделы), каждая из которых ведет определенную категорию дел. При такой организации работы существенным образом снижается взаимозаменяемость работников в рамках всей службы, но каждый работник приобретает большую квалификацию в рамках своего направления.

Представляется, что если первый подход более приемлем для небольших предприятий, которые не могут содержать большой штат юристов, то второй актуален для крупных организаций, способных обеспечить работу нескольких юрисконсультов по каждому направлению (в этом случае не возникает проблема взаимозаменяемости).

К основным направлениям деятельности юридической службы относятся следующие:

1. Обеспечение выполнения договорных обязательств.

Данное направление складывается из договорной и претензионно-исковой работы.

Договорная работа – совокупность действий по составлению, рассмотрению, заключению, контролю исполнения договоров, разработке и принятию локальных нормативных актов, регулирующих данную деятельность.

Первоочередной задачей при осуществлении договорной работы является подготовка и внедрение локального нормативного акта, в котором регулируется порядок заключения договоров, определяются функции каждого из структурных подразделений организации, в том числе и юридической службы.

Наличие такого документа (например, Положения о договорной работе) позволит упорядочить процедуру заключения договоров и согласования их условий. В Положении о договорной работе, как правило, закрепляются следующие моменты:

• компетенция каждого структурного подразделения по заключению договоров;

• какие подразделения и в каком порядке участвуют в согласовании условий того или иного договора;

• ответственность каждого подразделения за согласование определенных условий договора;

• сроки согласования условий договора;

• порядок учета и хранения договорной документации;

• порядок проведения проверок соблюдения Положения;

• перечень условий, которые в обязательном порядке должны быть включены в договор;

• типовые для организации формы договоров (на основе договоров присоединения).

Как показывает практика, применение типовых форм договоров положительным образом сказывается на качестве договорной работы. Такие формы разрабатываются юристами организации и, следовательно, содержат условия, в максимальной степени, защищающие ее интересы. Кроме того, условия типовых форм заранее согласовываются со всеми заинтересованными подразделениями, в связи с чем отпадает необходимость в согласовании условий каждой конкретной сделки. Это значительно упрощает процедуру заключения договоров, повышает оперативность договорной работы.

Обычно типовые формы договоров не используются при заключении сделок, имеющих существенное значение для организации (договоры на крупные суммы; договоры с наиболее

перспективными контрагентами; сделки, связанные с выходом на новые рынки). В таких случаях текст договора разрабатывается под конкретную сделку с учетом ее индивидуальных особенностей. Для разработки и заключения такого договора целесообразно создавать рабочую группу, в которую помимо юристов входят представители других служб (финансовой, бухгалтерской, производственной) [1].

В рамках участия юридической службы в договорной работе на предприятии особое место занимает обучение работников других подразделений основам договорного права.

В процессе заключения договоров у менеджеров зачастую возникают однородные вопросы правового характера. Индивидуальная работа юристов с каждым из них нецелесообразна, поскольку приводит к необоснованным потерям рабочего времени. Более правильным с точки зрения организации правовой работы представляется обобщение данных вопросов и проведение централизованного обучения с последующим тестированием.

Кроме того, обучение может проводиться и по результатам проверок соблюдения Положения о договорной работе на примере выявленных нарушений с разъяснением последствий, к которым такие нарушения могут привести.

Необходимо отметить, что деятельность юристов не должна ограничиваться только договорами. Не менее (а зачастую и более) важное значение, чем сам договор, имеют документы, составляемые в ходе его исполнения (акты приемки продукции и выполненных работ, накладные, счета, документы об оплате, доверенности). Требования к оформлению данных документов должны в обязательном порядке разъясняться работникам предприятия.

Практика показывает, что большое количество вопросов вызывает у работников определение полномочий представителя контрагента на подписание того или иного документа. Это приводит к тому, что документы об исполнении договора часто не принимаются судом при возникновении спора.

Во избежание подобных случаев следует урегулировать в Положении о договорной работе порядок проверки полномочий представителя сторонней организации с указанием документов, которые он должен представить (доверенность, протокол о назначении, устав). Копии этих документов, заверенные подписью представителя и печатью контрагента, должны в обязательном порядке истребоваться и храниться вместе с договором.

Надлежащим образом организованная договорная работа приводит к сокращению случаев нарушения контрагентами своих обязательств и уменьшению объема претензионно-исковой работы, а также создает предпосылки для успешного разрешения возникающих с контрагентами споров.

Претензионно-исковая работа – совокупность действий организации, ее структурных подразделений и работников по предъявлению и рассмотрению претензий и исков. В ходе осуществлении претензионно-исковой работы происходит урегулирование гражданско-правовых споров, в которых участвует предприятие.

Помимо юридической службы в осуществлении претензионно-исковой работы участвуют и другие структурные подразделения. Инициатором предъявления претензии или иска, как правило, выступает специалист, ответственный за исполнение договора. Документы и информация, необходимые для предъявления и рассмотрения претензий и исков, находятся в различных подразделениях (бухгалтерия, финансовая служба). Надлежащее взаимодействие различных подразделений между собой при осуществлении претензионно-исковой работы является важным фактором, определяющим ее результаты. Часто оперативно подготовленный ответ на претензию, основанный на изучении всех имеющихся документов, позволяет избежать судебного разбирательства, а своевременно предъявленной претензии бывает достаточно для понуждения контрагента к исполнению обязательств.

Организация претензионо-исковой работы должна осуществляться на основании локального нормативного акта (Положения о претензионно-исковой работе). Данный акт должен определять следующее:

- случаи, в которых передача материалов в юридическую службу для предъявления претензии является обязательной;
- условия и порядок передачи материалов в юридическую службу для предъявления претензий (исков) и подготовки ответов на претензии (отзывов);
- сроки исполнения запросов юридической службы о предоставлении дополнительных документов;
- лиц, ответственных за принятие решений о предъявлении, признании, отклонении претензии (иска), заключении мирового соглашения;

• порядок согласования условий соглашения об урегулировании спора;

• порядок и сроки для предъявления претензий (исков);

• требования к форме и содержанию претензий (исков);

• порядок делопроизводства (учет, оформление, хранение поступающих материалов);

• порядок контроля своевременности передачи материалов в юридическую службу иными подразделениями.

Необходимо установить, что передача материалов для предъявления претензий является обязательной при допущении контрагентом просрочки в исполнении обязательств свыше определенного срока (например, 30 дней), а также в иных случаях (например, поставка продукции ненадлежащего качества).

Работники предприятия, участвующие в приемке продукции, зачастую действуют с нарушением данных инструкций (весьма сложных для применения), что впоследствии приводит к невозможности доказать факт нарушения контрагентом своих обязательств в суде. Следовательно, необходимо периодически разъяснять работникам положения данных инструкций, требовать их неукоснительного исполнения. В Положении о претензионно-исковой работе целесообразно установить, работники какого структурного подразделения отвечают за выполнение тех или иных пунктов инструкции.

Актуальным является вопрос контроля своевременности передачи в юридическую службу материалов для предъявления претензий. Практика показывает, что подразделения-контрактодержатели не всегда должным образом относятся к исполнению данной обязанности. Достаточно эффективным средством контроля является периодическое изучение данных о дебиторской задолженности с указанием момента ее возникновения. Это позволяет определить контрагентов, нарушивших свои обязательства, момент возникновения задолженности и специалистов, не обратившихся в юридическую службу.

Одним из наиболее сложных направлений претензионно-исковой работы является исполнение судебных решений. Для того, чтобы сделать данную работу эффективной, необходимо работать в тесном контакте с подразделениями службы судебных приставов, участвовать в исполнительных действиях, предоставлять транспорт, организовывать присутствие понятых, оказывать другую помощь. Такая работа зачастую носит разъездной характер. Представляется целесообразным поручить данное направление деятельности одному работнику юридической службы, который бы сосредоточил на нем все усилия и не привлекался для решения других вопросов.

2. Взаимоотношения с надзорными, контролирующими и иными органами государственной власти и местного самоуправления.

В рамках данного направления юристы участвуют в рассмотрении дел о привлечении предприятия к ответственности за нарушение законодательства (таможенного, валютного, налогового), вырабатывают правовую позицию фирмы, готовят документы для ее подтверждения, обжалуют неправомерные решения, действия и ненормативные акты органов власти и должностных лиц.

В последнее время большое значение приобрели вопросы оформления прав на занимаемый предприятием земельный участок (согласование границ участка; оформление кадастрового плана; согласование условий договора, на основании которого участок передается предприятию). Работники юридической службы должны активно участвовать в данных процессах.

3. Взаимоотношения с трудовым коллективом.

Это направление работы имеет большое значение для крупных предприятий с большим трудовым коллективом. Споры, которые возникают между работниками и администрацией, чаще всего связаны с неправомерным, по мнению работников, привлечением их к ответственности или увольнением. Необходимо отметить, что в таких спорах суды зачастую встают на сторону работника. Поэтому задачей юридической службы, в первую очередь, является профилактика данных споров [2].

Прежде всего, необходимо создать на предприятии нормативную базу, принять локальные нормативные акты, регулирующие деятельность администрации и работников (коллективный договор, правила внутреннего трудового распорядка, положения о структурных подразделениях, должностные инструкции). Эти нормативные акты должны достаточно подробно регламентировать деятельность участников трудовых правоотношений и содержать четкие, недвусмысленные формулировки, что впоследствии позволит избежать спорных ситуаций, которые, как правило, возникают при различном толковании сторонами правовых норм.

Большое значение имеет разработка локальных нормативных актов, регулирующих процедуры приема на работу, перевода, увольнения. Соблюдение предписаний, содержащихся в таких документах, позволит избежать нарушений прав работника и законодательства, избежать судебных разбирательств.

Юридическая служба должна обеспечить знание работниками, занятыми решением кадровых вопросов, данных инструкций и неукоснительное их соблюдение.

По итогам состоявшихся судебных разбирательств целесообразной представляется подготовка информационных писем, в которых следует указывать на выявленные в ходе процесса ошибки, допущенные представителями администрации, разъяснять последствия этих ошибок, давать рекомендации по их повторному недопущению.

Организация правовой работы во многом зависит от специфики деятельности конкретной организации, в связи с чем сложно выработать какие-либо общие рекомендации. При решении этих вопросов от юристов требуется понимание целей, стоящих перед конкретной фирмой на определенном этапе ее жизненного цикла.

Список использованной литературы

1. **Цветков, И. В.** Договорная работа : учеб. / И. В. Цветков. – М. : Проспект, 2010. – 192 с.

2. **Пугинский, Б. И.** Правовая работа : учеб. / Б. И. Пугинский, О. В. Неверов. – М. : Зерцало-М, 2004. – 312 с.

УДК 349.444(476)

О. П. Минов (Rock_O@mail.ru),
ст. преподаватель

Гомельский филиал
Международного университета «МИТСО»
г. Гомель, Республика Беларусь

К ВОПРОСУ О ВЫСЕЛЕНИИ БЫВШИХ ЧЛЕНОВ СЕМЬИ СОБСТВЕННИКА ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье раскрывается понятие выселения из жилого помещения. Рассмотрены особенности выселения бывших членов семьи собственника без предоставления им другого жилого помещения. Проанализированы условия выселения граждан по требованию собственника.

In article the concept of eviction from premises reveals. Features of eviction of the former members of the family of the owner without granting other premises to them are considered. It is analysed conditions of eviction of citizens upon the demand of the owner.

Ключевые слова: выселение; собственник; бывшие члены семьи собственника; члены семьи собственника; члены семьи прежнего собственника.

Key words: eviction; owner; former members of the family of the owner; members of the family of the owner; members of the family of the former owner.

Выселение – это освобождение помещения (жилого либо нежилого) от жильца, проживающего в нем. Выселение представляет собой меру государственного принуждения для защиты прав собственника, владельца либо иного правообладателя помещения от нежелательных жильцов либо арендаторов, пресечение незаконного пользования недвижимостью.

Согласно ст. 84 Жилищного кодекса Республики Беларусь (далее – ЖК РБ) выселение граждан из жилых помещений допускается только по основаниям, предусмотренным ЖК РБ и иными законодательными актами.

Подлежат выселению в судебном порядке без предоставления другого жилого помещения по требованию собственника жилого помещения:

- граждане, самоуправно занявшие жилое помещение;
- гражданин, которому предоставлено право владения и пользования жилым помещением в качестве опекуна (попечителя), приемного родителя, родителя-воспитателя детского дома семейного типа, в случае его отказа освободить это жилое помещение по прекращении опеки (попечительства);

• совершеннолетние члены, бывшие члены семьи собственника жилого помещения, проживающие совместно с ним и не имеющие доли в праве общей собственности на занимаемое жилое помещение, наниматель жилого помещения, проживающие совместно с ним члены, бывшие члены его семьи, совершеннолетние члены, бывшие члены семьи гражданина, являющегося членом организации застройщиков, проживающие совместно с ним, или другие проживающие совместно с этим собственником, нанимателем жилого помещения или гражданином, являющимся членом организации застройщиков, граждане, которые в течение года три и более раза привлекались к административной ответственности за нарушение правил пользования жилыми помещениями, содержания жилых и вспомогательных помещений, выразившееся в разрушении, порче жилого помещения либо в использовании его не по назначению, или за иные нарушения требований ЖК РБ, делающие невозможным для других проживание с ними в одной квартире или в одном жилом доме, были предупреждены собственником о возможности выселения без предоставления другого жилого помещения и в течение года после такого предупреждения привлекались к административной ответственности за аналогичные правонарушения;

• члены, бывшие члены семьи собственника, нанимателя, поднанимателя жилого помещения, гражданина, являющегося членом организации застройщиков, заключившие письменное соглашение о порядке пользования жилым помещением, в соответствии с условиями которого они подлежат выселению без предоставления другого жилого помещения;

• наниматель (поднаниматель) жилого помещения, члены, бывшие члены его семьи (в случае прекращения либо расторжения договора найма (поднайма) жилого помещения);

• граждане в иных случаях, предусмотренных ЖК РБ и иными законодательными актами [1].

Согласно пункту 2 ст. 95 ЖК РБ бывшие члены семьи собственника жилого помещения, другие граждане, имеющие право владения и пользования жилым помещением и не имеющие доли в праве общей собственности на это жилое помещение, подлежат выселению из него по требованию собственника жилого помещения без предоставления другого жилого помещения, если иное не установлено брачным договором или письменным соглашением о порядке пользования жилым помещением.

Статья 1 ЖК РБ дает следующие определения данных понятий:

• Бывший член семьи – гражданин Республики Беларусь, а также иностранный гражданин, лицо без гражданства, постоянно проживающие в Республике Беларусь, утратившие статус члена семьи собственника, нанимателя, поднанимателя жилого помещения, гражданина, являющегося членом организации застройщиков, в результате расторжения брака, лишения родительских прав, расторжения письменного соглашения о признании членом семьи или по иным основаниям, предусмотренным законодательством, и продолжающие проживать в жилом помещении собственника, нанимателя, поднанимателя жилого помещения, гражданина, являющегося членом организации застройщиков.

• Члены семьи собственника, нанимателя, поднанимателя жилого помещения, гражданина, являющегося членом организации застройщиков – супруг (супруга), дети, в том числе усыновленные (удочеренные), и родители, усыновители (удочерители). К членам семьи относятся также родные братья и сестры, дед, бабка и внуки, проживающие совместно с собственником, нанимателем, поднанимателем жилого помещения, гражданином, являющимся членом организации застройщиков, и ведущие с ним общее хозяйство; иные родственники, свойственники, нетрудоспособные иждивенцы, проживающие совместно с собственником, нанимателем, поднанимателем жилого помещения, гражданином, являющимся членом организации застройщиков, ведущие с ним общее хозяйство и заключившие письменное соглашение о признании членом семьи; иные граждане, не менее пяти лет проживающие совместно с собственником, нанимателем, поднанимателем жилого помещения, гражданином, являющимся членом организации застройщиков, ведущие с ним общее хозяйство и признанные в судебном порядке членами его семьи [1].

Определение понятия «другие граждане» в ЖК РБ не приводится.

Законодатель выделил следующие условия выселения:

• инициатива о выселении исходит от собственника жилого помещения;

• могут быть выселены только категории лиц, имеющие право владения и пользования жилым помещением (бывшие члены семьи и другие граждане);

• бывшие члены семьи и другие граждане не имеют доли в праве общей собственности на это жилое помещение [1].

Переходными положениями пункта 5 ст. 221 ЖК РБ действие пункта 2 ст. 95 ЖК РБ распространено на жилищные отношения, возникшие до вступления его в силу. Поэтому могут быть выселены по данным основаниям и те бывшие члены семьи собственника жилого помещения, которые вселены в это жилое помещение до 2 марта 2013 г., в том числе по решению суда.

Согласно пункту 5 ст. 157 ЖК РБ бывшие члены семьи собственника жилого помещения, не имеющие доли в праве общей собственности на это жилое помещение, утрачивают право владения и пользования этим жилым помещением, если иное не установлено брачным договором или письменным соглашением о порядке пользования жилым помещением.

Утрата права пользования и владения жилым помещением бывшими членами семьи собственника жилого помещения может повлечь их выселение в судебном порядке без предоставления другого жилого помещения по основаниям пункта 2 ст. 95 ЖК РБ.

При вынесении решений судами исследуется следующее:

- относится ли ответчик к бывшему члену семьи собственника; основания утраты статуса члена семьи собственника жилого помещения; к данным основаниям, относится расторжение брака судом или органами регистрации актов гражданского состояния, лишение родительских прав, расторжение письменного соглашения о признании членом семьи;
- имеется ли у ответчика доля в праве общей собственности на спорное жилое помещение;
- содержится ли в брачном договоре или письменном соглашении (при их наличии) условие о сохранении за бывшими членами семьи собственника права владения и пользования жилым помещением в случае утраты статуса члена семьи.

Бывшие члены семьи собственника жилого помещения не подлежат выселению, если в брачном договоре или письменном соглашении о порядке пользования жилым помещением содержится положение, что бывший член семьи собственника сохраняет права владения и пользования жилым помещением [2, с. 86].

Брачный договор заключается в письменной форме и подлежит нотариальному удостоверению. Письменное соглашение о порядке пользования жилым помещением составляется в простой письменной форме и подлежит регистрации в местном исполкоме или администрации.

В брачном договоре или письменном соглашении о порядке пользования жилым помещением возможно закрепить право пользования жилым помещением как на определенный срок, так и бессрочно (пожизненное пользование). Бывшие члены семьи собственника жилого помещения могут быть выселены в судебном порядке по иску собственника жилого помещения по пункту 2 ст. 95 ЖК РБ только по истечении срока пользования жилым помещением, закрепленного в соглашении.

Особенностью рассмотрения данной категории дел является то, что дети не утрачивают прав членов семьи родителя-собственника жилого помещения и не могут быть выселены из жилого помещения по основаниям пункта 2 ст. 95 ЖК РБ в связи с расторжением брака родителей.

Согласно части 5 ст. 50 Кодекса Республики Беларусь о браке и семье дети, родители которых не состоят в браке, имеют те же права и обязанности по отношению к родителям и их родственникам, что и дети граждан, состоящих в браке [3].

При рассмотрении дел о выселении бывших членов семьи собственника жилого помещения особое внимание обращается на несовершеннолетних детей, которые имеют право владения и пользования этим жилым помещением. Недопустимо отделение детей от своей семьи против воли родителей, осуществляющих уход за ними.

До совершеннолетия ребенка собственник жилого помещения не может выселить бывшую жену. Ребенка нельзя ни выселить или выписать, так как он сохраняет статус члена семьи.

Согласно действовавшему ранее ЖК РБ от 22 марта 1999 г. № 248-З ребенка можно было выписать вместе с матерью как зависимого члена семьи и прописать по адресу ее прописки.

Согласно пункту 4 ст. 95 ЖК РБ члены, бывшие члены семьи собственника приватизированного жилого помещения, проживавшие совместно с ним на момент приватизации, но не принявшие участия в приватизации, а также члены, бывшие члены семьи собственника жилого помещения, которое построено с государственной поддержкой, выделенной собственнику, в состав семьи которого входили эти члены, бывшие члены семьи, не подлежат выселению из жилого помещения, за исключением случаев, предусмотренных четвертым абзацем пункта 1 ст. 85 ЖК РБ [1].

Согласно пункту 7 ст. 157 ЖК РБ члены, бывшие члены семьи бывшего собственника жилого помещения, проживающие в этом жилом помещении и давшие согласие на отчуждение

или залог жилого помещения и не указанные в соответствующем договоре в числе лиц, за которыми при переходе права собственности сохраняется право владения и пользования жилым помещением, в случае отказа освободить жилое помещение по требованию нового собственника подлежат выселению в судебном порядке без предоставления другого жилого помещения.

Согласно пункту 2 ст. 275 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК РБ), переход права собственности на жилой дом или квартиру к другому лицу не является основанием для прекращения права пользования жилым помещением членами семьи прежнего собственника, если иное не предусмотрено жилищным законодательством [4].

В ГК РБ введено новое понятие «члены семьи прежнего собственника». Определения данного понятия нет в ГК РБ и ЖК РБ.

Понятие «член семьи прежнего собственника» не является тождественным понятию «бывший член семьи». Можно предположить, что «член семьи прежнего собственника» – это супруг (супруга), дети, в том числе усыновленные (удочеренные), и родители, усыновители (удочерители), а также родные братья и сестры, дед, бабка и внуки, проживающие совместно с прежним собственником жилого помещения.

Согласно пункту 7 ст. 157 ЖК РБ выселить члена семьи прежнего собственника из жилого помещения возможно только в случае, если он дал свое согласие на отчуждение данного жилого помещения. В данном случае речь идет о продаже, дарении или мене квартиры.

Переход права собственности на жилое помещение, о котором возник спор, в порядке наследования к новому собственнику не влечет выселение членов семьи прежнего собственника жилого помещения согласно пункту 2 ст. 95 ЖК РБ.

Члены семьи прежнего собственника могут не оплачивать жилищно-коммунальные услуги, а иск об отчуждении жилого помещения в порядке ст. 155 ЖК РБ будет направлен собственнику этого помещения, хотя последний в нем может и не проживать.

Особый интерес вызывает ситуация, когда жилое помещение в течение нескольких лет дважды переходит по наследству. Если в первом случае для нового собственника граждане, проживавшие в этом жилом помещении, будут считать членами семьи прежнего собственника, то для второго собственника эти граждане попадают в категорию «другие граждане».

Новый собственник опять не может выселить данных граждан из своего жилого помещения, так как законодательство Республики Беларусь не содержит никаких комментариев по этому поводу.

Законодатель четко определил перечень оснований выселения бывших членов семьи собственника. Несовершеннолетние дети не могут быть выселены по основаниям пункта 2 ст. 95 ЖК РБ. Недопустимо отделение детей от своей семьи против воли родителей, осуществляющих уход за ними. Следовательно, выселить бывшую супругу на практике становится невозможно.

Также законодательством не урегулирован вопрос выселения членов семьи прежнего собственника в случае перехода жилого помещения к новому владельцу по наследству. Это приводит к длительным судебным тяжбам, часто не имеющим результата.

Действующее жилищное законодательству требует доработки и дальнейшего совершенствования.

Список использованной литературы

1. **Жилищный** кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 31 мая 2012 г. : одобр. Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 22 июня 2012 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. **Трамбачева, Т. Д.** Жилищное право : курс лекций : в 2 ч. / Т. Д. Трамбачева, В. Н. Бураков. – Могилев : МГУ, 2016 – Ч. 1. – 231 с.

3. **Кодекс** Республики Беларусь о браке и семье : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 3 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 24 июня 1999 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

4. **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, 2017.

УДК 94(476):26-44:316.62

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

РАЗВИТИЕ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ НА ГОМЕЛЬЩИНЕ В 1930-е ГОДЫ

В статье рассмотрены проблемы развития физкультурно-спортивного движения в рамках Гомельского региона в 1930-е гг. XX в. Проанализированы характерные особенности управления местными партийными и комсомольскими органами. Показана рецепция новых советских идеологем в сфере физкультурно-спортивной жизни, сыгравших двоякую роль в социокультурных процессах 1930-х гг. и ставших впоследствии неотъемлемой частью общественной жизни советских граждан.

The article deals with the problems of development of the sports movement in the framework of the Gomel region in 1930-s of the XX century. Analyzed the characteristics of the management of the local communist party and komsomol bodies. Shows the reception of new Soviet ideologems in sphere of physical training and sports life that played a dual role in the sociocultural processes of 1930-s and subsequently become an integral part of public life.

Ключевые слова: физкультурное движение; агитационная и пропагандистская работа; политические репрессии.

Key words: physical movement; propaganda and agitation; political repression.

1930-е гг. для Гомельщины действительно стали тем временем, когда развитие физкультурно-спортивного движения шло уже всесторонне и его ценности стали массовыми. Наиболее часто встречающиеся лозунги, отражающие идейные ценности физкультурного движения того времени следующие: «В здоровом теле – здоровый дух!», «Спорт и физическое развитие рабоче-крестьянской молодежи – это новый удар по врагу!», «Хочешь быть сильным и смелым – вступай в члены спортивного кружка!».

Это объясняется тем, что практически заработала система физкультурной подготовки молодого человека в СССР от школы до высшего учебного заведения, спортивного общества. В 1930-е гг. расширили свою деятельность добровольно-спортивные общества «Динамо», «Спартак», «Локомотив», «Большевик», «Красная звезда», «Пламя», «Молния», в них состояло свыше 90 тыс. чел. По статистическим данным советского периода в БССР к концу 1930-х гг. было создано 3 295 физкультурных коллективов (объединявших 154 400 физкультурников), в том числе 8 000 спортсменов-разрядников и 90 000 значкистов ГТО («Готов к труду и обороне»). Для занятий физкультурой и спортом использовались 400 спортзалов, 450 лыжных станций, 2 000 площадок, десятки стадионов, где работало около 1 203 специалистов. Эволюция общественного сознания хорошо заметна даже по резкому росту новых, созвучных идеологемам Советской власти, кличек молодого поголовья Гомельского конезавода (Эволюция, Абарона, Авангард, Конституция, Ашчадная, Фашистка, Акция, Анексия, Индустрия, Виза, Этика, Либерал, Федерация, Фракция, Фронт, Политика, Эпоха, в отличие, например, от Жанны-де-Херфелен, Панны-Р., Прочь-Печали, Морены и т. п.).

В 1920-е гг. Советская власть планомерно приступила к решению проблемы подготовки научно-педагогических кадров для физического воспитания молодежи и взрослого населения. В 1919–1920 гг. открылись два высших учебных заведения (Институт физического образования имени П. Ф. Лесгафта в Петрограде и Центральный институт физической культуры в Москве). В них В. В. Гориневский (ученик П. Ф. Лесгафта), Л. А. Орбели, М. Ф. Иваницкий, Н. А. Бернштейн, А. Н. Крестовников, П. А. Рудик и др. разрабатывали медико-биологические, психологические и педагогические проблемы развития физической культуры и спорта. Учителей физической культуры (специалистов с высшим физкультурным образованием) для средних общеобразовательных школ до 1946 г. в СССР не готовили. Институтов физической культуры до Великой Отечественной войны было всего лишь шесть.

В 1933 г. был создан Центральный научно-исследовательский институт физической культуры (ЦНИИФК). На многих всемирных научных конгрессах, конференциях и симпозиумах труды отечественных ученых по проблемам теории и практики физической культуры получили высокую оценку и международное признание. Широко были известны работы В. М. Дьячкова, Н. Г. Озолина, А. Д. Новикова, Л. П. Матвеева, В. М. Зациорского, В. П. Филина (теория и методика физического воспитания и спортивной тренировки), П. А. Рудика, А. Ц. Пуни (психоло-

го-педагогическое направление), Н. И. Пономарева, В. В. Столбова, В. И. Столярова (историко-социологическое направление), Н. А. Бернштейна, Д. Д. Донского, И. П. Ратова (биомеханика), А. Н. Крестовникова, С. П. Летунова, М. Ф. Иваницкого, П. Я. Гальперина, В. С. Фарфеля, В. Л. Карпмана (медико-биологическое направление) и др. [1, с. 147–166].

В 1934 г. в БССР впервые открывается Всебелорусский техникум физкультуры. Как свидетельствуют архивные данные, «будынак для тэхнікума предстаўся на «Пляцу Волі» у Менску і заняткі пачнуцца з першага кастрычніка 1933 г.; заняткі будуць правадзіцца днем; апавясціце ўсіх зацікаўленых у справе вярбоўкі, бо тэхнікуму неабходна камплектаваць першы курс, на які патрэбна 60 асоб». Первым директором техникума стал Крачковский, позже был назначен Бухай [2, д. 1, л. 51].

Однако во второй половине 1930-х гг. официальная педагогика, в том числе и спортивная, постепенно стала в нашей стране частью идеологии тоталитарного режима. Философия марксизма-ленинизма была провозглашена методологической основой педагогики и вместо множества концепций (биогенетической, социогенетической, рефлексологической, культурно-исторической) утвердилась одна – советская педагогическая теория. Постановление Центрального комитета Всесоюзной коммунистической партии (большевиков) (ЦК ВКП(б) 1936 г. «О педологических извращениях в системе наркомпросов» признало деятельность педологов вредной, указав на то, что их взгляды базируются на лженаучных, антимарксистских положениях. К таким относили те, что рассматривали способности детей в русле обусловленности биологическими, социальными и наследственными факторами. Как подчеркивалось в постановлении, это находится в вопиющем противоречии с идеями марксизма, принижая значение советской школы в деле воспитания детей и юношества в условиях ценностей нового социалистического общества. Таким образом, педагогика 1930-х гг. практически лишилась своих естественно-научных основ (биологии, физиологии, социологии, генетики). Дело усугубилось тем, что многими советскими педагогами после постановления 1936 г. были сделаны однозначные выводы, приведшие к отказу от изучения возрастных и индивидуальных особенностей развития детей вообще [1, с. 147–166].

Для определения уровня физической подготовленности различных групп населения в СССР был введен в 1931 г. Всесоюзный физкультурный комплекс «Готов к труду и обороне СССР». Его программные лозунги присутствовали на всех плакатах и транспарантах того времени, постоянно публиковались в прессе, отличники ГТО выступали на радио в различных передачах. Положительным было само использование комплекса как двигательного тестирования, хотя на этом его теоретическом основании акцент не ставился вовсе по вышеназванным причинам (анкетирование, тестирование как выявление индивидуальных особенностей личности не приветствовалось).

Вначале вводится I ступень, состоящая из 21 испытания с 13 конкретными нормативами. Затем разрабатывается II ступень – 24 вида испытаний, из них 19 имеют прописанные нормативы. Специально для школьников комплекс ГТО был дополнен ступенью «Будь готов к труду и обороне» (БГТО). В постановлении Высшего совета физической культуры (ВСФК) при Центральном исполнительном комитете СССР (1934 г.) указывалось: «В целях широкого развертывания детского самодеятельного физкультурного движения, всестороннего физического развития пионеров и школьников, укрепления их организма и привития им физкультурных навыков ввести детский значок «Будь готов к труду и обороне». Ступень БГТО содержала 13 нормативов и 3 требования по оценке физической подготовленности для школьников 13–14 и 15–16 лет. Значкист БГТО должен был успешно учиться, активно заниматься физической культурой, уметь провести физкультурное занятие с группой товарищей, знать правила и уметь судить спортивную игру по выбору. Утверждением ступени БГТО было завершено создание первого варианта комплекса ГТО для возраста 13–35 лет [1, с. 147–166].

Становление комплекса ГТО и массовая агитация в его поддержку шла в период 1931–1934 гг.: «Ни одного физкультурника, не сдавшего нормы первого комплекса ГТО! За освоение и сдачу норм второго комплекса!». Плановые показатели по развитию физкультурного движения росли постоянно, так с начала до середины 1930-х гг. данные цифры были увеличены в три раза. Предполагался полный охват воинов Красной Армии и членов спортивного общества «Динамо» нормами ГТО [2, д. 3]. Сам значок отпускался по разнарядке и стоил 5 р. Он оплачивался из фондов премирования, средств, собранных на субботниках, соревнованиях и концертах. Брать деньги с самих значкистов категорически возбаранялось [3, л. 14, 16].

На вопрос «каго лічыць фізкультурнікам» Высший совет физической культуры Белоруссии (ВСФКБ) «растлумачвае, што вучоту падлягаюць, акрамя фізкультурнікаў, састаячых у

гуртках фізкультуры і наведваючых заняткі секцыі, усе тыя, хто здаў ня менш пяці іспытаў па комплексу «ГПА»: гімнастычны комплекс «ГПА»; адзін з відаў бега; лыжы; грэбля; падцягваньне (для жанчын з заменай лазаньня)» [3, л. 4].

Массово готовились к антифашистскому конгрессу Красного Спортивного Интернационала в Париже в августе 1934 г., Международному дню Красного спорта. В День Красного спорта 1 июня 1934 г. (проводился в третий раз) прошли спортивные праздники, демонстрации, соревнования, массовки под лозунгами «За защиту Советского Союза, против подготовки новых империалистических войн!», «Требуем освобождения товарища Тельмана!», «За свободную деятельность рабочего спортивного движения, против преследования, фашизации и милитаризации спорта!», «Каждый физкультурник – ударник пролетарского боевого фронта!», «Побить буржуазные спортивные рекорды!», «Выше знамя Красного Спортинтерна!» [2, д. 1, л. 18].

На эту работу были брошены все силы, особенно на сдачу норм ГТО по зимним видам спорта, с преимущественным акцентом на лыжах и стрельбе. Их ценность для ведения боевых действий была наиболее очевидной с 1920-х гг. На Гомельщине военный комиссар Гомельского губернского военкомата Богданов налаживал данный вид работы с инструктором по физическому развитию Кучериновым. В приказе от 7 февраля 1923 г. он подчеркивал: «Учитывая необходимость и ценность лыжного дела как для укрепления мощи Красной Армии, а равно как средство физического оздоровления… спешно приступить к формированию лыжных взводов в 30 чел. из допризывников 1902–1903 года рождения. Закончить обучение скоростным испытанием на дистанцию в 4 версты… Норма пробега – 4 версты за 26 минут. В протоколе отражать погоду, температуру и снег, дорогу или лыжню. Стрельба сидя на дистанции 100 и 400 шагов по одной обойме на каждую дистанцию… в конце всего обучения каждому взводу проделать однодневный пробег на дистанцию в 30 верст с решением простейших тактических задач и прохождением боевой стрельбы. Если нет лыж или инструктора, то купить и нанять за счет штрафных сумм и средств Губвсевобуча. Программа… на 66 часов: типы лыж и уход за ними; значение лыжного дела, палки, обережение ног; простой и по пересеченной местности бег, шереножное учение, повороты на месте и на ходу, рассыпной строй, учение взводное и отделением. Традиция, заложенная на площадках сборных пунктов военкоматов, перерастает к концу 1930-х гг. в массовое физкультурное движение с проведением внутришкольных олимпиад по физкультуре [4, л. 7–10].

Учет летней физкультурно-спортивной работы также отслеживался постоянно. Архивные документы донесли до нас интересный факт о том, что радиоперекличку о состоянии физкультурной работы ВСФКБ проводил даже ночью. С 18 на 19 мая 1934 г. в час ночи обсуждались следующие вопросы: «Ход выканання спартыўнага календара; арганізацыя спартыўных школ; выкананне кантрольных лічбаў па ГПА; рэалізацыя рашэння Цэнтральнага Камітэта Ленінскага Камуністычнага Саюза моладзі Беларусі, Цэнтральнага Савета прафсаюзаў Беларусі, ВСФКБ, Цэнтральнага Савета Аўтадора, Цэнтральнага камітэта Чырвонага Крыжа. Аб грамадска-вайскова тэхнічным экзамене камсамольцаў; вынікі кроса імя Шверніка і падрыхтоўка к эстафеце імя «Камсамольскай праўды» і эстафета імя Н. К. Анціпава. На пераклічцы выступаў старшыня ВСФКБ таварыш Закоўскі. У пераклічцы ўдзельнічалі Віцебск, Гомель, Барысаў, Магілеў, Рэчыца, Полацк, Орша, Бабруйск. Таксама там былі ўсе старшыні і сакратары раённых Саветаў фізічнай культуры, метадысты, старшыні бюро фізічнай культуры Райпрофсаветаў, старшыні буйнейшых калектываў фізічнай культуры. Астатнія раёны не ўдзельнічаўшые ў пераклічцы абязаны былі арганізаваць масавае слуханне» [2, д. 1, л. 21].

При невыполнении контрольных цифр плана по распространению идей и ценностей физкультурного движения среди взрослого населения и учащихся проваливший работу Российского совета физической культуры заносился на «черную доску», лучший – на «красную доску почета». Рассекреченные архивные дела показывают, что врагов народа искали с не меньшим пылом, чем на производстве, и среди тех, кто занимался развитием физкультуры и спорта. «ВСФКБ атрымаў і разгледзеў шэраг спраў на асобных інструктароў (Бародзіч – Гомель, Суслаў, Чыжыкаў – Магілеў і г. д.), якія аказаліс клясава-варожымі элементамі, яны зняты з працы. … Гэта патрабуе, асаблівай клясавай пільнасці і рашучай барацьбы з клясава-варожымі элементамі і іх агентурай у фізкультурным руху. … у трохдзенны тэрмін… праверыць увесь інструктарскі склад працуючых на фізкультурнай рабоце… звесткі даслаць да 16 лютага 1933 г. да 10-й гадзіны» [5, л. 16].

Инструктор и ответственный секретарь районного Совета физической культуры в Беларуси получали в 1933–1934 гг. по 150 р. в месяц. Средства, выделяемые на развитие физкультурного движения в районе, в среднем составляли до 8 или 9 тыс. р. на год (о чем свидетельст-

вует бюджет Лоевского района Гомельской области) и были явно недостаточными для работы с 983 физкультурниками. В дефиците по-прежнему оставалась спортивная одежда и инвентарь. Для решения данной проблемы понадобилось специальное совместное постановление от 3 сентября 1932 г. для всех отделений Белторга «ад імя ВФКБ і Белгандлю». «Згодна атрыманых звестак з ВСФКБ усе атрыманыя вамі спартыўныя прылады а также трыкатажныя прадаюцца не па назначэньню. Згодна з цыркулярам ад 5 мая 1932 г. усе тракатажы, спартыўныя вырабы адпускаць выключна па згадненьню з месцовым саветам фізкультуры» [3, л. 21].

Физкультурное движение в деревне было под пристальным вниманием «адказнага сакратара ВСФК пры Цэнтральным выканаўчым камітэце БССР Теренцьева». Он постоянно требовал направить в ВСФКБ «звесткі хуткай поштай аб арганізаваных гуртках – у калгасах, машына-трактарных станцыях (МТС) і соўгасах. У звестках павінна быць указана назва калгаса, колькі чалавек у гуртку, прозвішча кіраўніка гуртка, да якога сельсавета адносіцца і ці абслугоўваецца гэты калгас МТС» [2, д. 1, л. 36]. Агитация и пропаганда в деревне поддерживалась не только эстафетами, например, Всесоюзной «За урожай!», спартакиадами, слетами лучших физкультурников-колхозников (1934 г.), но и рассылкой специализированной литературы. По районам распределялись агитационно-пропагандистские брошюры в помощь руководителям физкультурных кружков колхозов и совхозов на бесплатной основе за счет средств Районного Совета физической культуры (РСФК). Рогачевский РСФК получил наложенным платежом в сентябре 1934 г. «25 брашур пад назвай «За арганізаваны фізкультурны рух у сацыялістычным сектары весцы!» на суму ў 20 р.». Дорогие энциклопедические издания, например, «Всеобщая история фізкультуры усіх часоў і народаў» в 3 томах за 30 р., выдавались по разнарядке: 1 из 150 полученных для всей республики комплектов на весь район [2, д. 1, л. 24, 48].

Для материального обеспечения кружков в сельской местности районы были прикреплены к конкретным магазинам. Например, Рогачевский район Гомельской области относился к магазину «Динамо». Заместитель председателя ВСФКБ товарищ Рабкин писал инструкторам РСФК осенью 1934 г., что «ВСФК патрабуе тэрмінова заявіць, якая колькасць спортвопраткі неабходна для кожнага гуртка ў паасобку з тым, яе тэрмінова выкупіць за сродкі фізкультурнікаў даннаго гуртка... маюцца трусы і майкі, предназначаныя для калгасных і саўгасных гурткоў фізкультуры» [2, д. 1, л. 44].

В предвоенные годы свои коррективы внесли сложная международная обстановка и реальная угроза войны. В комплексе ГТО в 1939 г. значительно усилилась военно-физическая направленность, изменился сам комплекс. К обязательным нормам были отнесены бег на различные дистанции, преодоление полосы препятствий (для юношей – 150 м с винтовкой), плавание в одежде, стрельба из малокалиберной винтовки, гимнастика (упражнения типа «зарядки»), лыжная подготовка (для районов со снежной зимой), пеший поход (для бесснежных районов), теоретические знания основ советской системы физической культуры и основ гигиены. Нормы по выбору состояли из упражнений, объединенных в группы по преимущественному проявлению в них физических и волевых качеств (скорости, ловкости, навыкам в метаниях и стрельбе, выносливости, смелости и решительности, силы, навыкам защиты и нападения). Для получения значка БГТО необходимо было сдать 11 норм, ГТО I ступени для мужчин – 14, ГТО I ступени для женщин – 13, ГТО II ступени для мужчин – 15, ГТО II ступени для женщин – 13 норм. Были уточнены возрастные группы (БГТО – 14–17 лет, ГТО – 17–41 год и старше (мужчины) и 17–33 года и старше (женщины). Для БГТО и ГТО II ступени был учрежден «Значок отличника», позволявший пользоваться «преимущественным правом поступления в высшие физкультурные учебные заведения (при прочих равных условиях)». В том же 1939 г. специальным постановлением Савета народных камісараў СССР в комплекс ГТО были уже включены военно-прикладные виды испытаний (оказание первой помощи, преодоление полосы препятствий с винтовкой, плавание в одежде, пеший поход на 25 км, стрельба из малокалиберной винтовки) [1, с. 97–102, 147–166].

Таким образом, общая высокая физическая подготовка граждан, особенно, молодежи, стала основной ценностью для физкультурного движения в БССР в 1930-е гг. К концу 1970-х гг. становится очевидным, что школьники не в состоянии соответствовать даже старым, упрощенным нормам БГТО в силу различных факторов. Было принято решение о переводе физкультуры на корректирующую (поддерживающую), профилактическую направленность.

Список использованной литературы

1. **Голощапов, Б. Р.** История физической культуры и спорта // Б. Р. Голощапов. – М. : Академия, 2012. – 310 с.

2. **Постановления** СНК БССР о дополнительном отпуске средств ВСФК и переписка с ВСФК об организации физкультурно-массовой работы в 1933–1934 гг. Циркуляры ВСФКБ, штаты райсовета ФК на 1933 г. и контрольные цифры физкультурного движения на 1933 г. // Гос. арх. Гом. обл. (ГАГО). – Фонд 928. – Оп. 1. – Д. 1, 3.

3. **Фінансавая** справа Лоеўскага РСФК 1934 г. // Гос. арх. Гом. обл. (ГАГО). – Фонд 913. – Оп. 1. – Д. 3.

4. **Сведения** о развитии спорта в Гомельском уезде 1923 г. // Гос. арх. Гом. обл. (ГАГО). – Фонд 39. – Оп. 1 – Д. 1486.

5. **Указаньні** Райсавета нізавым ячэйкам і гурткам і пастановы Райсавета 1933 г. // Гос. арх. Гом. обл. (ГАГО). – Фонд 913. – Оп. 1. – Д. 1.

УДК 339.137.2(075.8)

Н. В. Немогай (niknemogay@tut.by),
канд. техн. наук, доцент
Гомельский филиал
Международного университета «МИТСО»

Н. В. Бонцевич (nvbont@mail.ru),
д-р экон. наук, доцент
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

КОНСТИТУЦИОННЫЕ МЕТОДЫ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Представлены результаты исследований по детализации управляющей подсистемы системы конкурентоспособности в аспекте систематизации конституционных методов повышения конкурентоспособности предприятий и на основе государственно-частного партнерства.

The results of studies on the competitiveness of the system control subsystem in detail the constitutional aspect of the systematization of methods for increasing the competitiveness of companies on the basis of public-private partnership.

Ключевые слова: конкурентоспособность; система конкурентоспособности; предприятие; управляющая подсистема; методы; конституционные методы; государственно-частное партнерство.

Key words: competitiveness; competitiveness of the system; the company that manages the subsystem; methods; constitutional methods; public-private partnership.

Конкурентоспособность национальной экономики определяется конкурентоспособностью входящих в нее объектов (страна, регион, отрасль, предприятие (организация), продукция (товар). Указанные объекты относятся к открытым системам, для которых может быть построена система конкурентоспособности ($СК_{сп}$), одной из важнейших подсистем в которой является управляющая [1].

Целью настоящей работы является детализация управляющей подсистемы $СК_{сп}$ в аспекте систематизации институциональных (конституционных) методов стратегии повышения конкурентоспособности предприятий Республики Беларусь в современных рыночных условиях, в том числе на основе государственно-частного партнерства (ГЧП).

Было установлено, что институциональные методы стратегии повышения конкурентоспособности предусматривают реализацию экономико-правового механизма государственного регулирования конкурентоспособности предприятий; мероприятий по устранению входных барьеров на рынки; равноправного ГЧП.

Первые два механизма рассмотрены в источнике [2]. В соответствии с Концепцией государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы основной целью модернизации экономических институтов и системы государственного регулирования является создание стимулов для экономического роста и повышения конкурентоспособности предприятий на основе либерализации условий экономической деятельности

субъектов хозяйствования всех форм собственности, формирования конкурентной среды и благоприятного бизнес-климата.

В настоящее время уже ни у кого не вызывает сомнений необходимость развития новых форм взаимодействия бизнеса и государства, в частности, путем реализации эффективного механизма ГЧП. ГЧП предполагает реализацию совместных проектов частной компанией и государством, что представляется действенным инструментом социально-экономического развития страны.

Важным аспектом являются вопросы о соотношении ГЧП с другими формами кооперации с государством. Закон Республики Беларусь от 30 декабря 2015 г. № 345-З «О государственно-частном партнерстве» (далее – Закон), создает правовую основу для развития данного института в Беларуси. В Законе отсутствует подробный механизм построения и функционирования партнерства, распределения прав и обязанностей сторон, рисков и ответственности, определения прав собственности на объект ГЧП, поскольку эти вопросы должны быть урегулированы в соглашении о ГЧП. Закон устанавливает лишь некоторые правила, например, о принадлежности государству улучшений объекта ГЧП, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, об обязанности частного партнера после создания объекта ГЧП и окончания проекта передать его государству.

ГЧП имеет давнюю историю и распространено в странах Европы, а также в Российской Федерации, являясь при этом своеобразной альтернативой приватизации. ГЧП является формой реализации крупных, общественно значимых проектов на основе совместного участия государства и частных субъектов. Мировой опыт показывает, что при его организации применяются различные механизмы сотрудничества государства и бизнеса. Эффективными механизмами являются следующие: BOT (Build, Operate, Transfer – строительство – эксплуатация (управление) – передача); BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – строительство – владение – эксплуатация (управление) – передача); BTO (Build, Transfer, Operate – строительство – передача – эксплуатация (управление); BOO (Build, Own, Operate – строительство – владение – эксплуатация (управление); BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer – строительство – эксплуатация (управление) – обслуживание – передача); DBOOT (Design, Build, Own, Operate, Transfer – проектирование – строительство – владение – эксплуатация (управление) – передача); DBFO (Design, Build, Finance, Operate – проектирование – строительство – финансирование – эксплуатация (управление) [3]. ГЧП актуально, например, в сфере здравоохранения, образования, транспорта, строительства и т. п. Области применения различных форм ГЧП и сами формы партнерства постоянно расширяются. В некоторых странах (например, в Англии) в формате ГЧП существуют даже частные пенитенциарные структуры (исправительные учреждения).

Преимущества ГЧП для государства связаны с соображениями минимизации бюджетных расходов на реализацию проекта. Государство может привлечь частный капитал на партнерской основе для создания определенного объекта с предоставлением партнеру права его эксплуатации на период времени, позволяющий возместить понесенные затраты и получить прибыль. После окончания срока реализации проекта созданный объект, как правило, возвращается государству, которое продолжает эксплуатировать его самостоятельно. Для государства в данном случае также представляют интерес привлечения частного опыта, технологий, организационных ресурсов, перевод рисков и ответственности на частного партнера. ГЧП, несомненно, выгодно и частному бизнесу, субъекты которого (отечественные и иностранные компании, а также индивидуальные предприниматели) имеют организационные, технические и финансовые ресурсы для реализации значимых проектов. Формат ГЧП позволяет получить государственную поддержку и финансирование, льготы, стабильный сбыт, гарантированную возможность реализации проекта.

ГЧП представляет собой рамочную конструкцию, предполагающую возможность использования разнообразных правовых форм взаимодействия партнеров [3–5]. Вследствие этого ГЧП часто рассматривается как родовое понятие по отношению к видам частно-государственного сотрудничества, а классификацию форм ГЧП осуществляют без излишних формальностей, в широком смысле причисляя к ним приватизацию, контракты между государством и частными компаниями, соглашения о разделе продукции, концессионные соглашения, инвестиционные договоры, совместные предприятия, предоставление бюджетных кредитов, субсидий и государственных гарантий, государственных преференций и т. п.

В белорусском законодательстве установлен более узкий подход к определению форм ГЧП. Согласно ряду положений Закона оно реализуется в форме специфического соглашения о партнерстве.

Область применения ГЧП в Беларуси весьма широка (от здравоохранения и транспорта до оборонной и правоохранительной деятельности). Некоторое сужение понятие объекта инфраструктуры не влияет на область применения ГЧП. В соответствии с Законом под объектом инфраструктуры понимается объект инженерной, производственной, социальной и транспортной инфраструктуры, находящийся в собственности Республики Беларусь и (или) ее административно-территориальной единицы или возводимый в рамках проекта ГЧП.

Закон не содержит прямых налоговых, таможенных льгот для частных партнеров. Можно предположить, что такие льготы могут предоставляться при заключении соглашений о ГЧП. Государственным партнером и, соответственно, стороной соглашения о ГЧП может быть Республика Беларусь, от имени которой выступают уполномоченные Президентом государственный орган или иная государственная организация, уполномоченные Советом Министров Республики Беларусь республиканский орган государственного управления или иная государственная организация, подчиненные Совету Министров Республики Беларусь, административно-территориальная единица, от имени которой выступает местный исполнительный и распорядительный орган.

В целях развития правовой базы ГЧП целесообразно принятие целого ряда нормативных правовых актов. Некоторые из них должны устанавливать порядок подготовки, рассмотрения и оценки предложений о реализации проектов ГЧП, порядок организации и проведения конкурса и т. д. Часть действующих актов законодательства должна быть изменена для целей реализации принятого Закона. В первую очередь, изменениям подлежат нормы бюджетного законодательства в части обеспечения возможности финансирования проектов ГЧП, налогового законодательства, а также нормы гражданского, административного, земельного и другого законодательства.

Главной частью ГЧП является контракт между государством и инвестором, обязательным условием которого становится разделение рисков проекта. Механизмы ГЧП представляют собой нестандартные юридические формы. Они отличаются в зависимости от типа партнерства и специфики отрасли, позволяют уменьшать степень отказа в будущем от проекта, увеличивают качество обслуживания, оптимизируют пользование ресурсами и осуществляют необходимую модернизацию объекта соглашения.

Достоинствами ГЧП является следующие:

- возможность создания устойчивого инвестиционного механизма, основанного на сочетании преимуществ частного сектора, обладающего финансовыми ресурсами, технологиями, опытом, управленческими навыками, и государственного сектора, осуществляющего публичное регулирование соответствующей деятельности и защиту общественных интересов;
- более гибкая форма реализации проектов по сравнению с инвестиционными, концессионными формами, поскольку предоставляет сторонам большую степень диспозитивности в определении их взаимоотношений в рамках соглашения о ГЧП, а соответственно, и больше возможностей;
- базирование в большой степени не на императивных нормах Закона, а на профессионализме, самостоятельности и инициативности его участников, широких рамках их полномочий;
- декларируемые принципы равноправия и соблюдения баланса интересов в отношениях между партнерами, обеспечение прозрачности и действенности гарантий для частного партнера.

Зарубежный опыт организации ГЧП позволяет сформулировать методические основы его использования при создании инновационно-производственных кластеров [2, 5]. Результатами сотрудничества частных партнеров в создании инновационно-производственных кластеров являются следующие:

- совершенствование стратегического управления и конкурентной среды;
- создание инновационной инфраструктуры, укрепление связей с поставщиками, финансового положения, что создаст условия для привлечения инвесторов;
- повышение эффективности производственного кластера за счет увеличения зарубежных государственных инвестиций, улучшения управленческого опыта и увеличения зарубежных инвестиций;
- тиражирование на территории Республики Беларусь новых технологий, создаваемых в производственных кластерах;
- совершенствование знаний (переподготовка в научно-образовательном учреждении; с 2011 г. на базе Академии управления при Президенте Республики Беларусь открыта магистратура по специальности «Управление инвестиционными проектами в ГЧП», в учебные планы подготовки специалистов введена дисциплина «Механизмы ГЧП»);

• создание условий для быстрого обмена знаниями, научными разработками (для совершенствования рассматриваемых вопросов в Беларуси создан Центр, имеющий специализированное структурное подразделение Государственное научное учреждение «Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь»).

Социально-экономическая эффективность от сотрудничества частного бизнеса и государства в инновационно-производственном кластере определяется следующими составляющими:

• улучшением состояния инфраструктуры;

• получением прибыли частными партнерами;

• реализацией значимых инновационных и инвестиционных проектов;

• повышением рентабельности предприятий и их экономической эффективности;

• увеличением средств государственного бюджета за счет роста поступлений налогов от более эффективного бизнеса.

Принцип ГЧП состоит в том, что государство определяет, в каких услугах и инфраструктуре оно нуждается, а частные инвесторы выдвигают предложения, которые должны в наибольшей степени соответствовать требованиям государства. Далее формируется весь механизм ГЧП.

ГЧП представляет собой стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и частным бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре деятельности с наименьшими затратами и рисками при условии предоставления высококачественных услуг.

ГЧП осуществляет ряд функций, основными из которых являются удовлетворение потребностей общественного сектора с использованием или заимствованием ресурсов частного сектора, поддержание государственных полномочий с предоставлением услуг совместно с частными сектором, достижение совместных поставленных целей.

Принцип ГЧП состоит в том, что государство определяет, в каких услугах и инфраструктуре оно нуждается, а частные инвесторы выдвигают предложения, которые должны в наибольшей степени соответствовать требованиям государства. Далее формируется весь механизм ГЧП.

Эффективность проекта ГЧП во многом зависит от качества его подготовки. Поскольку такие проекты долгосрочные, большую роль играет определение наиболее значительных рисков, разработка мер по их снижению, а также распределение рисков между участниками проекта. Проект должен быть адаптирован под соответствующую местную, региональную специфику. Основными рисками для данного проекта будут трафик-риск, доходный риск, риск изменения законодательства, риск развития конкурирующих видов деятельности.

Механизмы ГЧП могут быть применены не только при реализации социально значимых проектов, но и для развития образования, здравоохранения, социального обслуживания населения, физической культуры, спорта, культуры, туризма, транспортной и инженерной инфраструктур, инфраструктуры связи и телекоммуникаций, а также инновационно-производственных кластеров.

Создание инновационно-производственных кластеров с участием частного бизнеса и государства является весьма перспективным направлением деятельности в Республике Беларусь. Это выражается в совместной разработке и финансировании кластерной программы, обеспечении инфраструктуры кластеров, экспорте высокотехнологичной продукции, привлечении иностранных инвестиций. При этом ядром инновационно-производственного кластера выступает фундаментальная и прикладная наука. Процесс кластеризации довольно трудоемкий и затратный, формирование кластеров возможно в одной географической зоне при условии включения в инновационно-производственный кластер только конкурентоспособных предприятий, выдержавших конкурс частных партнеров. Эффект от этого сотрудничества предполагает реализацию инвестиционных и инновационных проектов; улучшение инфраструктуры инновационно-производственных кластеров; повышение прибыли частных партнеров и рентабельности их деятельности на основе решения конкретной цели (повышения конкурентоспособности предприятий).

Таким образом, в современных условиях управляющая подсистема $СК_{сп}$ призвана выполнять функции внутрипроизводственного управления конкурентоспособностью предприятий, а также государственного регулирования и создания условий для повышения конкурентоспособности предприятий; формирования конкурентных преимуществ предприятий; воспроизводственную, организационную, техническую, технологическую и социальную структуру управле-

ния, ориентированные на достижение стратегических и тактических целей повышения конкурентоспособности предприятий.

Список использованной литературы

1. **Немогай, Н. В.** Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие / Н. В. Немогай, Н. В. Бонцевич. – Минск : ИВЦ Минфина, 2013. – 464 с.

2. **Головачев А. С.** Конкурентоспособность организации : учеб. пособие / А. С. Головачев. – Минск : Выш. шк., – 2012. – 319 с.

3. **Головачев, А. С.** Государственно-частное партнерство в системе создания кластеров / А. С. Головачев, В. В. Хотько // Экономика и упр. – 2013. – № 3. – С. 4–9.

4. **Бондарь, А.** Государственно-частное партнерство / А. Бондарь // Директор. – 2016. – № 2. – С. 44−45.

5. **Новикова, И.** Государственно-частное партнерство: мода или тренд / И. Новикова // Экономика Беларуси. – 2013. – № 1. – С. 48−54.

УДК 342.25

Д. Г. Нилов (dima-nilov@rambler.ru),
ст. преподаватель

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

К ВОПРОСУ О ВИДАХ ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

В статье анализируются проблемы, связанные с вопросами классификации обращений граждан и юридических лиц. Обращения отличаются по своей правовой природе. В связи с этим проведение научно обоснованной классификации обращений граждан и юридических лиц позволит не только более полно исследовать правовую природу отдельных видов обращений, но и выработать предложения по совершенствованию действующего законодательства. Традиционным является выделение трех видов обращений (заявлений, предложений и жалоб). На основании проведенного исследования автором предлагается расширить их перечень, признав самостоятельными видами обращений замечания и отзывы.

The article analyzes the problems associated with the classification of citizens and legal persons. Treatment differ in their legal nature. In connection with this conduct scientifically based classification of citizens and legal entities will not only more fully explore the legal nature of certain types of requests, but also to develop proposals for improving the existing legislation. It is traditional allocation of three types of applications (applications, proposals and complaints). Based on this study, proposed to expand their list, recognizing distinct species requests comments and feedback.

Ключевые слова: обращения граждан и юридических лиц; заявления; предложения; жалобы; замечания и отзывы.

Key words: treatment of citizens and legal persons; statements; offers; complaints; comments and reviews.

Обращения граждан и юридических лиц весьма многообразны. В ст. 1 Закона Республики Беларусь от 18 июля 2011 г. № 300-З «Об обращениях граждан и юридических лиц» (далее – Закон об обращениях) выделяются три вида обращений в зависимости от их содержания (заявление, предложение и жалоба) [1].

Согласно ст. 1 Закона об обращениях заявление – это ходатайство о содействии в реализации прав, свобод и (или) законных интересов заявителя, не связанное с их нарушением, а также сообщение о нарушении актов законодательства, недостатках в работе организаций, индивидуальных предпринимателей.

Включать в содержание заявления «сообщение о нарушении актов законодательства, недостатках в работе организаций, индивидуальных предпринимателей» представляется необоснованным по следующим основаниям:

- Во-первых, в этом случае стирается грань между заявлением и замечанием, определение которого будет рассмотрено позже.
- Во-вторых, ст. 166 Уголовно-процессуального кодекса Республики Беларусь от 16 июля 1999 г. № 295-З и ст. 9.1. Процессуально-исполнительного кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях от 20 декабря 2007 г. № 194-З в качестве одного из поводов к возбуждению уголовного дела либо к началу административного процесса называют заявле-

ния физического лица. Следовательно, заявления могут содержать сообщения о нарушениях актов законодательства. Согласно ст. 2 Закона об обращениях его действие не распространяется на обращения, подлежащие рассмотрению в соответствии с … уголовно-процессуальным законодательством, определяющим порядок административного процесса, …, а также иные обращения, в отношении которых законодательными актами установлен иной порядок их подачи и рассмотрения.

Если заявление содержит сообщение о нарушении актов законодательства, то оно не будет являться обращением в понимании Закона об обращениях.

Кроме того, некорректно определять термин «заявление» через термин «ходатайство», так как последний достаточно широко используется в законодательстве в качестве самостоятельного вида обращения. В связи с этим более приемлемым представляется термин «просьба», который закреплен, в частности, в Федеральном Законе Российской Федерации от 2 мая 2006 г. № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» и Законе Республики Казахстан от 12 января 2007 г. № 221-III «О порядке рассмотрения обращений физических и юридических лиц», а также традиционно употребляется в содержании заявлений на практике [2–3].

Таким образом, представляется возможным сформулировать следующее уточненное определение заявления: заявление – просьба заявителя, адресованная государственным органам, иным организациям (должностным лицам) (далее – организации), индивидуальным предпринимателям о содействии в реализации его прав, свобод и (или) законных интересов, не связанных с их нарушением.

Согласно ст. 1 Закона об обращениях жалоба – это требование о восстановлении прав, свобод и (или) законных интересов заявителя, нарушенных действиями (бездействием) организаций, граждан, в том числе и индивидуальных предпринимателей.

Предложенное определение жалобы не в полной мере отражает его содержание.

Во-первых, содержание жалобы, закрепленное в ст. 1 Закона об обращениях, как требование только «о восстановлении прав, свобод и (или) законных интересов...», представляется узким. Термин «восстановление» применим к случаям, когда нарушение уже имело место. Жалобы могут подаваться и для защиты, т. е. для недопущения нарушения, прав, свобод и (или) законных интересов заявителей.

Во-вторых, по справедливому мнению ряда ученых, обязательным элементом содержания жалобы, помимо требования о защите и восстановлении прав, свобод и (или) законных интересов, является также требование о привлечении виновных к ответственности. Такая позиция в целом поддержана законодателем. Согласно ст. 9 Закона об обращениях организации индивидуальные предприниматели при рассмотрении обращений обязаны, помимо прочего, решать в установленном порядке вопросы о привлечении к ответственности лиц, по вине которых допущены нарушения прав, свобод и (или) законных интересов заявителей. Вместе с тем, по справедливому утверждению ряда ученых, непосредственное включение в легальное определение жалобы указание на то, что жалоба является также и требованием о привлечении виновных к ответственности, создаст дополнительные гарантии защиты и восстановления прав, свобод и (или) законных интересов заявителей [4, с. 23–25].

В-третьих, следует учитывать, что, подавая жалобу, заявитель лишь предполагает, что произошло нарушение его прав, свобод и (или) законных интересов, а так это или нет, будет установлено в ходе рассмотрения жалобы.

Таким образом, предлагается следующая дефиниция жалобы: жалоба – это требование о защите и восстановлении нарушенных, по мнению заявителя, своих прав, свобод и (или) законных интересов, а также о привлечении виновных к ответственности. Предложенная дефиниция точнее отражает содержание жалобы, а также создает более полные гарантии защиты и восстановления прав, свобод и (или) законных интересов заявителя.

Требует уточнения и термин «замечание», который в ст. 1 Закона об обращениях раскрывается как «заявление и жалоба». Сторонники такого собирательного подхода к определению замечания ссылаются на сложившуюся практику [5]. Однако эта позиция представляется некорректной.

Во-первых, еще одним распространенным видом обращений, излагаемым на практике в книге замечаний и предложений, являются благодарности. Следуя логике сторонников указанного подхода замечание также должно включать в себя и благодарности.

Во-вторых, подобная позиция не только не позволяет раскрыть сути замечания, но и создает необходимость изменения названия книги замечаний и предложений на «книгу обращений», так как в нее могут вноситься все легально закрепленные виды обращений.

В-третьих, согласно ст. 11 Закона об обращениях подача заявлений сроком не ограничена. Жалобы же могут быть поданы заявителями в течение трех лет со дня, когда они узнали или должны были узнать о нарушении их прав, свобод и (или) законных интересов. В связи с этим возникает вопрос, как в этом случае поступать с замечаниями, которые одновременно являются и заявлением и жалобой.

Замечание отличается от иных видов обращений (предложений, жалоб и заявлений).

В научной литературе справедливо отмечается, что целью замечания является фиксирование недостатков без конкретных указаний путей и средств их устранения [6, с. 10]. Цель же предложения – не просто зафиксировать недостатки, а дать рекомендации, направленные на улучшение и совершенствование работы. Анализ ст. 24 Закона об обращениях позволяет сделать вывод о том, что замечание содержит в себе не только указание на имеющиеся нарушения актов законодательства, недостатки, но и требование об их устранении.

О необходимости разграничения замечания от жалобы свидетельствует анализ ст. 8 и 9 Декларации «О праве и обязанности отдельных лиц, групп и органов общества поощрять и защищать общепризнанные права человека и основные свободы», утвержденной резолюцией 53/144 Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций от 9 декабря 1998 г., который показывает, что право подавать замечания закреплено в ст. 8, а право на подачу жалоб – в ст. 9 указанной декларации [7]. Кроме того, эти виды обращений различны по своему содержанию и цели. Если в жалобе содержится требование о восстановлении нарушенных прав, свобод и (или) законных интересов заявителя, то в замечании – сообщение об имеющихся в деятельности организаций, индивидуальных предпринимателей нарушениях актов законодательства и недостатках в работе, напрямую не затрагивающих права, свободы и (или) законные интересы заявителя. Кроме того, цель жалобы – защита и восстановление нарушенных прав, свобод и (или) законных интересов заявителя. Цель замечания – указать организации, индивидуальному предпринимателю на имеющиеся в их деятельности нарушения актов законодательства и недостатки в работе для того, чтобы они сами их устранили.

В отличие от заявления, в котором содержится просьба о содействии в реализации прав, свобод и (или) законных интересов заявителей, содержанием замечания является сообщение о конкретных нарушениях актов законодательства, об имеющихся недостатках в работе организаций, индивидуальных предпринимателей. Вместе с тем, заявление согласно ст. 1 Закона об обращениях может содержать сообщение о нарушении актов законодательства, недостатках в работе организаций, индивидуальных предпринимателей. Такого рода заявления являются замечаниями. О некорректности широкого определения заявления было указано ранее.

Кроме того, замечание (как вид обращения, содержащего критическое сообщение об имеющихся недостатках и требование об их устранении) используется и в иных нормативных правовых актах (например, в Положении «О порядке проведения общественных обсуждений в области архитектурной, градостроительной и строительной деятельности», утвержденном постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 1 июня 2011 г. № 687) [8].

Изложенное свидетельствует о том, что замечание следует признать самостоятельным видом обращения и закрепить его правовой статус в Законе об обращениях, так как по своему содержанию, цели и правовой природе оно отличается от иных видов обращений, закрепленных в ст. 1 Закона об обращениях.

В качестве возможного предлагается следующее определение этого института: замечание – это критическое сообщение, сделанное с целью обратить внимание организации, индивидуального предпринимателя на имеющиеся в их деятельности нарушения актов законодательства и недостатки в работе, содержащее требование об их устранении, если эти нарушения актов законодательства и недостатки в работе непосредственно не ущемляют права, свободы и (или) законные интересы заявителя.

Проведенное исследование позволило сделать вывод о необходимости закрепления отзывов в качестве самостоятельного вида обращения. В научной литературе и законодательстве некоторых стран (например, в ст. 1 Закона Республики Казахстан от 12 января 2007 г. № 221-III «О порядке рассмотрения обращений физических и юридических лиц») отзыв определяется как обращения, выражающие отношение граждан к проводимой государством внутренней и внешней политике, а также к иным явлениям и событиям государственной и общественной жизни [2].

Анализ зарубежного законодательства и научных трудов позволил установить, что отзывы имеют самостоятельное содержание, цель и правовую природу.

Содержание отзыва составляет мнение (позиция) заявителя по поводу событий государственной и общественной жизни, которое он желает выразить в рамках реализации предостав-

ленных ему ст. 33 и 37 Конституции Республики Беларусь свободы мнений и права на участие в управлении государственными делами. Цель отзыва – уведомить государственный орган, иную организацию о позиции заявителя по тому или иному вопросу государственной и общественной жизни, касающемуся их деятельности. Следовательно, по своей правовой природе отзыв – это правомерное действие, направленное на доведение до сведения государственного органа, иной организации мнения заявителя по поводу значимых событий государственной и общественной жизни, в процессе реализации свободы мнений и права на участие в управлении государственными делами. Отзывы представляют собой одну из форм непосредственной демократии, важный канал обратной связи государственных органов с гражданами.

Такое понимание содержания, цели и правовой природы отзыва определяет его специфику по сравнению с иными видами обращений. Она заключается в том, что подача отзыва не порождает для сторон иных правовых последствий кроме учета этого мнения (в частности, не требуется проводить разбирательство, давать ответ и т. д.). Подача отзыва является формой реализации свободы мнений и права на участие в управлении делами государства.

Следует отметить, что отечественный законодатель косвенно закрепил в пункте 3 ст. 14 Закона об обращениях такую разновидность отзывов, как благодарности. Однако такой подход представляется узким. Он не создает должных гарантий реализации свободы мнений и права на участие граждан в управлении делами государства и общества, так как в этом случае иные отзывы остаются вне поля правового регулирования. В связи с этим представляется необходимым заменить в пункте 4 ст. 14 Закона об обращениях термин «благодарность» на термин «отзыв».

Проведенное исследование свидетельствует о том, что отзывы следует признать самостоятельным видом обращений и закрепить их правовой статус в Законе об обращениях. В качестве возможного предлагается следующая дефиниция этого института: отзыв – мнение заявителя, адресованное государственному органу, иной организации с целью принятия к сведению позиции автора по вопросам государственной и общественной жизни, относящимся к их деятельности.

Список использованной литературы

1. **Об обращениях** граждан и юридических лиц : Закон Респ. Беларусь от 18 июля 2011 г. № 300-З // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ТОП [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. **О порядке** рассмотрения обращений граждан Российской Федерации : Федеральный Закон Российской Федерации от 2 мая 2006 г. № 59-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://graph.dcument.kremlin.ru/page.aspx?868587. – Дата доступа : 10.01.2017.

3. **О порядке** рассмотрения обращений физических и юридических лиц : Закон Респ. Казахстан от 12 янв. 2007 г. № 221-III // Ведомости Парламента Респ. Казахстан. – 2007. – № 2. – Ст. 17.

4. **Килясханов, И. Ш.** Институт обжалования в административной деятельности органов внутренних дел : дис. … канд. юрид. наук : 12.00.14 / И. Ш. Килясханов. – М., 1984. – 207 л.

5. **Саванович, Н. А.** Постатейный комментарий к Закону Респ. Беларусь от 18 июля 2011 г. № 300-З «Об обращениях граждан и юридических лиц» / Н. А. Саванович // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

6. **Мальков, В. В.** Советское законодательство о жалобах и заявлениях / В. В. Мальков. – М. : МГУ, 1967. – 108 с.

7. **Декларация** о праве и обязанности отдельных лиц, групп и органов общества поощрять и защищать общепризнанные права человека и основные свободы : утв. резолюцией 53/144 Генеральной Ассамблеи ООН от 9 дек. 1998 г. / Права человека: междунар.-правовые док. и практика их применения: в 4 т. / сост. Е. В. Кузнецова. – Минск : Амалфея, 2009. – Т. 1. – С. 168–172.

8. **Положение** о порядке проведения общественных обсуждений в области архитектурной, градостроительной и строительной деятельности : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 1 июля 2011 г. № 687 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

УДК 347.6(075.8)

Е. Н. Омельянович (kostinaalena@yandex.ru),
ст. преподаватель
Гомельский филиал
Международного университета «МИТСО»
г. Гомель, Республика Беларусь

К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ БРАЧНОГО ДОГОВОРА В КОНТЕКСТЕ СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОГО АНАЛИЗА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РАЗЛИЧНЫХ ГОСУДАРСТВ

В статье рассматриваются вопросы содержания брачного договора по законодательству различных государств. Проанализированы основные подходы к регулированию брачного договора. Правовой институт брачного договора в каждом государстве имеет свои особенности и специфику. Расхождения в регулировании договорных имущественных отношений супругов могут касаться различных аспектов (способности сторон к заключению брачного договора; порядка заключения брачного договора, его формы; содержания брачного договора; оснований и порядка изменения, расторжения брачного договора и признания его недействительным).

In article questions of contents of the marriage agreement by the legislation of various states are considered. The main approaches to regulation of the marriage agreement are analysed. The legal institution of the marriage agreement, in each state has the features and specifics. Discrepancies in regulation of the contractual property relations of spouses can concern various aspects: capabilities of the parties to the conclusion of the marriage agreement; order of the conclusion of the marriage agreement, its form; contents of the marriage agreement; bases and order of change, termination of the marriage agreement and recognition by its invalid.

Ключевые слова: брачный договор; супруги; права детей; расторжение брака; имущественные правоотношения.

Key words: marriage contract; spouses; children's rights; dissolution of marriage; property relations.

Согласно нормам ст. 13 Кодекса Республики Беларусь о браке и семье (далее – КоБС РБ) в брачном договоре супругами определяются соглашения о совместном имуществе и имуществе каждого из супругов; порядке раздела совместного имущества супругов в случае расторжения брака; материальных обязательствах по отношению друг к другу в случае расторжения брака; формах, методах и средствах воспитания детей; о месте проживания детей, размере алиментов на них, порядке общения с детьми отдельно проживающего родителя, а также другие вопросы содержания и воспитания детей в случае расторжения брака [1].

Приведенный перечень отношений, которые могут быть предметом брачного договора, не является исчерпывающим.

В мировой практике сформировались два основных подхода к регулированию брачного договора. Согласно одному из них допускается включение в брачный договор как условий, регулирующих имущественные отношения супругов (например, о разделе имущества, составляющего общую совместную собственность супругов; о праве одного из супругов на получение дополнительного содержания от другого супруга в случае расторжения брака по вине последнего), так и условий, регламентирующих сферу их личных неимущественных отношений (права на фамилию, выбор места жительства, права и обязанности по отношению к детям). Такой подход поддерживается законодательствами стран англо-американской системы права, некоторых исламских государств. Среди государств-участников Содружества Независимых Государств соответствующие нормы закреплены в КоБС РБ. По белорусскому законодательству брачный договор может регламентировать не только имущественные отношения между супругами, но и личные неимущественные отношения. В Республике Беларусь в брачном договоре супруги могут предусмотреть все вопросы, касающиеся содержания и воспитания детей в случае расторжения брака, за исключением тех, которые урегулированы императивными нормами закона. Предметом брачного договора могут быть любые взаимоотношения между супругами, если только это не противоречит брачно-семейному законодательству.

Другой подход заключается в том, что предмет брачного договора ограничивается исключительно имущественными правоотношениями супругов. Такой подход воспринят законодательствами некоторых европейских государств, а также стран Балтии, Украиной и Российской Федерации.

В пункте 1 ст. 42 Семейного кодекса Российской Федерации (далее – СК РФ) сказано, что в брачном договоре супруги вправе определить свои права и обязанности по взаимному содержанию, способы участия в доходах друг друга, порядок несения каждым из них семейных расходов; определить имущество, которое будет передано каждому из супругов в случае растор-

жения брака, а также включить в брачный договор любые иные положения, касающиеся имущественных отношений супругов [2].

Вместе с тем, возможность комплексного регулирования имущественных и личных неимущественных отношений супругов в рамках брачного договора является рациональным способом разрешения внутрисемейных вопросов.

Для того чтобы брачный договор смог породить желаемый для сторон правовой результат, необходимо соблюдение следующих условий: содержание договора должно быть законно; стороны договора должны быть способны к участию в его заключении; брачный возраст устанавливается в восемнадцать лет; в исключительных случаях, обусловленных беременностью, рождением 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, но не более чем на три года; снижение брачного возраста производится по заявлению лиц, вступающих в брак. При этом согласия родителей, попечителей несовершеннолетних на заключение брака не требуется (ст. 18 КоБС РБ) [1]. Необходимо соответствие воли и волеизъявления сторон. Договор должен быть заключен в надлежащей форме.

Законодательством некоторых стран (Франции, Бразилии, Эквадора) предусматривается, что соглашения об имущественных отношениях между супругами должны быть составлены до заключения брака. Следовательно, субъектами брачного договора в этих странах могут быть только лица, вступающие в брак. Законодательством других стран (Республика Беларусь, Украина, Российская Федерация) предусмотрено, что субъектами брачного договора могут быть лица, вступающие в брак или супруги (ч. 1 ст. 13 КоБС РБ, ч. 1 ст. 92 Семейного кодекса Украины, ст. 40 СК РФ). Таким образом, способность к заключению брачного договора следует связывать со способностью к вступлению в брак.

В зависимости от того, лицами, имеющими намерение вступить в брак, или супругами заключается брачный договор, определяется момент вступления этого договора в законную силу. В случае, когда заключение брачного договора предшествует регистрации брака, договор вступает в силу только с момента регистрации брака (ч. 4 ст. 13 КоБС РБ, ч. 1 ст. 95 Семейного кодекса Украины, пункт 1 ч. 2 ст. 41 СК РФ). До тех пор, пока брак не будет зарегистрирован, брачный договор не вступит в силу.

Таким образом, правило о возможности заключения брачного договора исключительно до вступления в брак имеет смысл только при условии, если наличие брачного договора являлось бы необходимой предпосылкой вступления в брак. Нельзя не отметить, что некоторые положительные моменты здесь имеются. Так как в этом случае лица, желающие вступить в брак, заранее оговаривали бы свои имущественные взаимоотношения, четко представляя себе последствия выбора того или иного режима имущества. В свою очередь это, возможно, уменьшило бы степень появления различных имущественных конфликтов и разногласий в семье.

В Республике Беларусь брачный договор заключается в письменной форме и подлежит нотариальному удостоверению. При подписании брачного договора требуется личное участие сторон, запрещается действовать через представителя (ч. 4 ст. 13 КоБС РБ). Такие же требования к форме заключения брачного договора содержатся в семейном законодательстве Российской Федерации (пункт 2 ст. 41) и Украины (ст. 94).

Нотариальное удостоверение брачного договора может служить определенной гарантией защиты прав и интересов супругов в случае, если одной из сторон движет желание извлечь из заключенного договора исключительные выгоды для себя путем ущемления прав и интересов второй стороны, воспользовавшись доверчивостью и неинформированностью последней. В зарубежных странах, где брачный договор является давно устоявшимся институтом законодательства, также предъявляются довольно строгие требования к порядку его заключения и форме. При заключении брачного договора требуется соблюдение письменной формы (в виде специального акта или иного документа).

Гражданским законодательством Германии предусматривается, что брачный договор заключается при обязательном присутствии обеих сторон и нотариуса. В Бельгии и во Франции брачный договор также подлежит нотариальному удостоверению, но допускается его заключение через законных или договорных представителей. В Италии регистрация брачных договоров является компетенцией местных органов власти. Если договор касается недвижимого имущества, то он должен быть зарегистрирован в органах, регистрирующих сделки с недвижимостью [3, с. 101–102].

С 24 июля 2012 г. КоБС РБ дополнен статьей, в соответствии с которой брачный договор подлежит также государственной регистрации в организации по государственной регистрации

недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним, если он содержит условия, которые являются или могут стать основанием возникновения, перехода, прекращения прав, ограничений (обременений) прав на недвижимое имущество.

При этом брачный договор, содержащий условия о зарегистрированном недвижимом имуществе, а также о зарегистрированном недвижимом имуществе и недвижимом имуществе, которое будет нажито супругами в период брака, подлежит государственной регистрации после нотариального удостоверения брачного договора; о недвижимом имуществе, которое будет нажито супругами в период брака, подлежит государственной регистрации одновременно или после государственной регистрации создания соответствующего недвижимого имущества либо государственной регистрации возникновения, перехода, прекращения прав, ограничений (обременений) прав на недвижимое имущество» [4, с. 59].

Во всех странах в той или иной форме предусмотрен специальный механизм регистрации брачных договоров, позволяющий любому заинтересованному лицу узнать если не о содержании брачного договора, то, по крайней мере, о самом факте его существования. Во многих зарубежных странах обеспечен свободный доступ заинтересованных лиц для ознакомления с содержанием брачного договора.

Как правило, заключение брачного договора направлено преимущественно на установление того или иного режима супружеского имущества. Для одних стран характерно, что супруги (будущие супруги) могут сделать выбор лишь между предусмотренными в законе режимами. В других странах супруги вправе самостоятельно конструировать приемлемый режим, устанавливая любые правила в отношении состава общего и раздельного имущества. Так, в соответствии с пунктом 1 ст. 42 СК РФ, заключив брачный договор, супруги вправе изменить установленный законом режим совместной собственности, установить режим совместной, долевой или раздельной собственности на все имущество супругов, его отдельные виды или имущество каждого из супругов [2].

Помимо регуляции отношений, связанных с установлением того или иного режима супружеского имущества, многие правовые системы позволяют супругам включать в брачный договор иные условия, касающиеся их имущественных отношений. В Мексике в брачном договоре супруги вправе предусмотреть все, что им будет полезно, в отношении своего имущества. Во Франции брачный договор может содержать условия, касающиеся приданного, подарков от родителей или третьих лиц. Брачный договор может содержать различные положения, не связанные с имущественным статусом будущих супругов, в частности, условие о признании внебрачного ребенка одним из супругов.

Возможности брачного соглашения небезграничны. Законодательство многих стран устанавливает пределы свободы брачного договора, которые могут носить как общий, так и частный характер. В Бразилии считается недействительным соглашение или условие, которое наносило бы ущерб супружеским или родительским правам. В Швейцарии осуществление прав и исполнение обязанностей, предусмотренных договором, должно быть добросовестным. На случай, когда брачный договор соединяется с наследственным пактом, установлены ограничения для защиты интересов определенных категорий наследников (детей и других родственников по нисходящей линии) [3, с. 127–128].

В целом, для правовых систем многих стран характерно недопущение какого бы то ни было ограничения брачным договором прав и обязанностей, вытекающих из брака, прав и обязанностей родителей в отношении своих детей. Положения брачного договора не могут уменьшать объем прав ребенка, а также ставить одного из супругов в чрезвычайно невыгодное материальное положение; ограничивать правоспособность или дееспособность супругов, их право на обращение в суд за защитой своих прав; предусматривать положения, ограничивающие право нетрудоспособного нуждающегося супруга на получение содержания; содержать другие условия, которые ставят одного из супругов в крайне неблагоприятное положение или противоречат основным началам семейного законодательства (пункт 3 ст. 42 СК РФ).

Таким образом, следует отметить, что правовой институт брачного договора в каждом государстве имеет свои особенности и специфику. Расхождения в регулировании договорных имущественных отношений супругов могут касаться различных аспектов (способности сторон к заключению брачного договора; порядка заключения брачного договора, его формы; содержания брачного договора; оснований и порядка изменения, расторжения брачного договора и признания его недействительным).

Список использованной литературы

1. **Кодекс** Республики Беларусь о браке и семье : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 3 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 24 июня 1999 г. // КонстультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», – Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
2. **Семейный** кодекс Российской Федерации от 29 дек. 1995 г. № 223-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document. – Дата доступа : 15.01.2017.
3. **Низамиева, О. Н.** Договорное регулирование имущественных отношений супругов : дис. … канд. юрид. наук : 12.00.03 / О. Н. Низамиева. – Казань, 1999. – 194 л.
4. **Пенкрат, В. И.** Семейное право Беларуси : учеб. пособие / В. И. Пенкрат. – Минск : Акад. МВД, 2014. – 235 с.

УДК 334.7

Д. Э. Осинкина (daria_osinkina@rambler.ru),
магистрант
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ КАТЕГОРИЯ

В статье рассматривается одна из важнейших составляющих современной экономики (предпринимательство) с точки зрения правовой и экономической категории.

The article deals with one of the most important components of a modern economy (business), in terms of legal and economic categories.

Ключевые слова: предпринимательство; субъекты малого и среднего бизнеса; индивидуальный предприниматель; предпринимательская деятельность.

Key words: enterprise; small and medium-sized businesses; sole proprietorship; entrepreneurial activity.

В условиях рыночной экономики, как показывает опыт экономически развитых государств, устойчивое социально-экономическое развитие напрямую зависит от уровня активности предпринимательства. Данный сектор экономики является достаточно мобильным и легко адаптируется к часто изменяющимся рыночным условиям, поэтому развитие предпринимательства, особенно малого и среднего является фундаментом для возникновения условий интенсивного экономического роста.

Предпринимательство как социально-экономическое явление имеет многовековую историю. Оно возникло на ранних стадиях развития общества, в момент зарождения разделения труда и обменных операций, а своего апогея достигло с расцветом рыночной экономики.

Предприниматель превратился в наиболее значимого субъекта экономического процесса, в ходе которого обеспечивается, с одной стороны, производство и предложение товаров, необходимых для удовлетворения потребностей людей, с другой – доход членов общества, позволяющий им посредством рыночного обмена покупать товары. Поскольку жизнь значительно многограннее экономических процессов, предпринимательство стало неотъемлемой частью не только экономического, но и всего социального порядка, утвердившейся в обществе системы норм, правил и процедур взаимоотношений между и людьми и социальными группами, обеспечивающей существование и развитие общества.

Вопросы экономического роста и источников его обеспечения весьма актуальны сегодня. Развитие индивидуального, малого и среднего предпринимательства в нашей стране является одним из национальных приоритетов экономики.

Развитие предпринимательства в нашей стране началось в 1986 г. с постановления бывшего союзного правительства о создании кооперативов по заготовке и переработке вторичных ресурсов и отходов производства в системе бывшего Госснаба СССР. Затем Верховным Советом СССР были приняты законы «Об индивидуальной трудовой деятельности» (1987 г.), «О кооперации» (1988 г.), «О предпринимательстве в СССР» (1991 г.).

С провозглашением Беларуси самостоятельным государством в 1992 г. был принят ряд законов, регламентирующих предпринимательскую деятельность. В 1992 г. число малых пред-

приятий составило 11 055, а удельный вес производимой ими продукции составлял 16,8% против 50–62% в других странах [1].

В настоящее время предпринимательство в Республике Беларусь представляет собой перспективно развивающийся сектор экономики, постепенно увеличивающий свой вклад в обеспечение общего экономического роста.

Принятые и принимаемые меры по развитию предпринимательства в нашей стране обусловили рост числа малых и средних предприятий и индивидуальных предпринимателей с 2007 по 2015 гг. в 2 раза (таблица).

Количество зарегистрированных в Республике Беларусь субъектов малого и среднего бизнеса в 2007–2015 гг., тыс. ед. [2]

Субъект	Год									Темп роста, %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Малые и средние предприятия	50,2	72,8	80,2	86,9	91,3	100	111,1	114,2	107,4	213,9
Индивидуальные предприниматели	212,6	215,6	219,6	231,8	219,3	232,9	248,5	248,9	240,7	113,2

Согласно данным таблицы за последние девять лет количество субъектов малого и среднего предпринимательства в стране увеличилось вдвое, а индивидуальных предпринимателей – на 13,2 %.

Согласно пункту 1 ст. 1 Гражданского Кодекса Республики Беларусь (далее – ГК РБ) и ст. 1 Закона Республики Беларусь от 28 мая 1991 г. № 813-XII «О предпринимательстве в Республике Беларусь» (далее – Закон) предпринимательство (предпринимательская деятельность) – это самостоятельная (инициативная) деятельность юридических и физических лиц, осуществляемая ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленная на систематическое получение прибыли.

Сущность предпринимательской деятельности заключается в следующем:

- самостоятельный (инициативный) характер деятельности, который включает имущественную самостоятельность (наличие у предпринимателя обособленного собственного имущества (экономическая база), организационную самостоятельность (принятие предпринимателем самостоятельных решений);
- предпринимательский риск, т. е. результаты предпринимательской деятельности (прибыль – убытки) полностью ложатся на предпринимателя;
- самостоятельная имущественная ответственность предпринимателя, которая наступает независимо от вины (ст. 372 ГК РБ);
- цель деятельности – систематическое получение прибыли; даже если предприниматель понес убытки, все равно его деятельность считается предпринимательской.

В ст. 1 ГК РБ также определены виды деятельности, которые, хотя и направлены на получение прибыли, но не являются предпринимательством в смысле, указанном в законодательстве (ремесленная, адвокатская, частная нотариальная и др.).

Предпринимательская деятельность может осуществляться без образования юридического лица или с образованием юридического лица.

Также Закон выделяет индивидуальное (частное) и коллективное предпринимательство.

Особой формой предпринимательства является предпринимательская деятельность, осуществляемая руководителем предприятия, если он на основе контракта с собственником имущества или уполномоченным им лицом (органом) наделен правами и обязанностями и несет ответственность, установленную для предпринимателя.

На основе ст. 1 ГК РБ можно выделить следующие способы осуществления предпринимательской деятельности:

- продажа вещей, произведенных, переработанных или приобретенных для продажи;
- выполнение работ, оказание услуг;
- пользование имуществом.

В зависимости от того, в какой сфере экономики осуществляется предпринимательская деятельность, принято различать следующие виды предпринимательства:

- производственное (производство и сбыт товаров, работ, услуг);
- коммерческое (осуществление торговой, торгово-закупочной, торгово-посреднической деятельности);

• финансовое (коммерческая деятельность банков и небанковских коммерческих организаций).

Согласно ст. 2 Закона субъектами предпринимательства являются физические лица, не ограниченные в правах в порядке, определяемом законодательными актами Республики Беларусь, в том числе иностранные граждане и лица без гражданства в пределах прав и обязанностей, предусмотренных действующим законодательством Республики Беларусь; группы граждан (партнеров) – коллективы предпринимателей.

Не допускается занятие предпринимательской деятельностью должностным лицам и специалистам, работающим в органах государственной власти и управления, прокуратуры и судах.

Право заниматься предпринимательской деятельностью возникает у граждан и организаций с момента государственной регистрации их в качестве индивидуального предпринимателя и юридического лица соответственно [3].

Правовой статус предпринимателя (как индивидуального, так и коллективного) включает в себя совокупность прав, обязанностей и ответственность предпринимателей, которыми он обладает в соответствии с законодательством.

Права предпринимателей основываются на ст. 13 Конституции Республики Беларусь, которая закрепляет право на занятие хозяйственной и иной деятельностью, не запрещенной законодательством.

Более подробно права предпринимателя закреплены в ст. 6 Закона.

Обязанности предпринимателя, которые в общем виде закреплены в ст. 7 Закона, могут быть объединены в следующие группы:

• обязанности перед государством (соблюдать законодательство, охранять природу, получать в установленных случаях специальное разрешение (лицензию) для занятия отдельными видами деятельности, уплачивать налоги и неналоговые обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, выполнять требования государственных органов и их должностных лиц и др.);

• обязанности перед наемными работниками (заключать договоры или контракты с гражданами, принимаемыми на работу по найму, а также в необходимых случаях – коллективные договоры в соответствии с законодательством; не препятствовать объединению наемных работников в профессиональные союзы для защиты своих интересов; предусматривать в трудовых договорах (соглашениях) оплату труда работников не ниже установленного минимального уровня, а также другие социально-экономические гарантии; вносить в государственный фонд социального страхования отчисления по страхованию лиц, работающих по найму, в порядке и размерах, установленных законодательством Республики Беларусь; осуществлять меры по обеспечению экологической безопасности, охраны труда, техники безопасности, производственной гигиены и санитарии, руководствуясь действующими положениями и нормами; производить расчеты со всеми работниками, привлеченными для работы согласно заключенным договорам, независимо от своего финансового состояния);

• обязанности перед контрагентами, которые заключаются в выполнении обязательств, вытекающих из заключенных договоров;

• обязанности перед потребителями, которые состоят в соблюдении прав и законных интересов потребителей.

Порядок государственной регистрации закреплен в Положении о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утвержденном Декретом Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. № 1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования».

Государственная регистрация субъектов хозяйствования осуществляется на основании заявительного принципа в день подачи документов, необходимых для ее проведения.

Государственной регистрации подлежат создаваемые (реорганизуемые) юридические лица (коммерческие и некоммерческие организации), индивидуальные предприниматели.

Государственная регистрация субъектов предпринимательской деятельности – обязательная процедура, направленная на упорядочение предпринимательской деятельности и оптимизацию контроля за ее осуществлением, состоящая в проверке наличия юридических фактов, с которыми закон связывает возможность осуществления предпринимательской деятельности, и в отражении установленных законом сведений о субъектах предпринимательской деятельности в Государственном регистре юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Основной целью данной процедуры является упорядочение предпринимательской деятельности.

Основными задачами процедуры государственной регистрации являются следующие:

• упрощение и повышение эффективности контроля за соблюдением субъектами предпринимательской деятельности налогового, валютного, антимонопольного, таможенного и иного законодательства при осуществлении предпринимательской деятельности;

• статистический учет субъектов предпринимательской деятельности и инвестиций, вкладываемых в их уставные фонды;

• предотвращение и выявление легализации доходов, полученных преступным путем посредством их инвестирования в предпринимательскую деятельность;

• защита прав и законных интересов кредиторов субъекта предпринимательской деятельности и др.

Таким образом, законодательство обеспечило максимально возможную при заявительном порядке государственной регистрации гарантию соблюдения прав кредиторов учредителей субъектов хозяйствования.

Сущность данной гарантии состоит в том, что неисправный должник, сокрывший, например, факт наличия неисполненного судебного решения, предусматривающего обращение взыскания на его имущество, будет учитывать, что последующее выявление данного факта повлечет недействительность государственной регистрации субъекта хозяйствования и его принудительную ликвидацию.

Список использованной литературы

1. **Врублевский, Б. И.** Основы предпринимательства : учеб. / Б. И. Врублевский, В. Б. Врублевский, И. В. Сенько. – Гомель : Развитие, 2005. – 135 с.

2. **Малое** и среднее предпринимательство в Республике Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2016. – С. 18.

3. **Хозяйственное** право. Правовое регулирование хозяйственной деятельности : курс лекций / Ж. Ч. Коновалова [и др.]. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2010. – 278 с.

УДК 341.1/8

Ю. Г. Рябикова (ubobcenok@gmail.com),
магистрант
Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины
г. Гомель, Республика Беларусь

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГОСУДАРСТВ

Статья посвящена такому правовому явлению как международная ответственность государств за противоправные деяния. Рассмотрен институт международно-правовой ответственности и понятие международного правонарушения как основания для привлечения к международной ответственности. Предложен вариант определения международно-правовой ответственности государств для закрепления в доктрине международного права, а также возможность закрепления в международном акте перечня международных преступлений, согласно которым государства могут привлекаться к международной ответственности.

The article is devoted to such legal phenomenon as the international responsibility of States for wrongful acts. Considered institution of international legal responsibility and the concept of international crimes as a basis for attracting international responsibility. A variant of the definition of the international legal responsibility of States to secure the doctrine of international law, as well as the ability to secure an international act of the list of international crimes, according to which the State may be held internationally responsible.

Ключевые слова: международное право; ответственность государств; международное правонарушение; международные деликты; преступления международного характера; международные преступления.

Key words: international law; the responsibility of States; international crime and international delicts; the international nature of the crime; international crime.

Международное право играет важную роль в укреплении стабильности и порядка в международных отношениях и создании условий для сотрудничества между государствами в решении общих проблем, содействуя тем самым поддержанию международного мира и безопасности.

Ответственность – один из древнейших институтов международного права. История международных отношений свидетельствует о его постоянном практическом применении и со-

вершенствовании. Правовые нормы этого института до сих пор не кодифицированы. Он основывается, как правило, на применении обычных правовых норм, сложившихся на базе прецедентов и судебных решений.

На протяжении всей истории развития права человечество постоянно сталкивалось с проблемами, которые первоначально разрешались грубыми насильственными способами с использованием силы и оружия. Развитие международного права привело в конечном итоге к тому, что появился специальный механизм, с помощью которого представлялось возможным восстанавливать справедливость без использования вооруженных методов.

По мере того, как столкновение интересов между государствами стало проявлятся в наибольшей степени, в международном праве начал формироваться особый институт (институт международной ответственности), предназначение которого состоит в правомерном привлечении к принуждению субъекта международного права государствами, которым был причинен вред. Несмотря на то, что международное право развивается и совершенствуется достаточно долго, в доктрине международного права отсутствует четкое и полное определение термина «международно-правовая ответственность».

Институт международно-правовой ответственности является важным средством, сдерживающим войну, хаос, восстанавливающим справедливость в международных отношениях.

Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций (ООН) 12 декабря 2001 г. приняла резолюцию, которая в качестве приложения содержит Проект Статей об ответственность и государств за международно-противоправные деяния. В ст. 1 Проекта Статей об ответственности государств за международно-противоправное деяние указано, что каждое международно-противоправное деяние государства влечет за собой международную ответственность этого государства. Ст. 2 определяет, что международно-противоправное деяние государства имеет место в том случае, когда какое-либо поведение, заключающееся в действиях или бездействии, может согласно международному праву присваиваться государству, и, если такое поведение представляет собой нарушение международного обязательства этого государства.

Согласно нормам международного права основанием для привлечения к международно-правовой ответственности является международное правонарушение. В соответствии с распространенным среди российских юристов мнением, под международным правонарушением понимают всякий вред, причиненный другому государству путем нарушения международной юридической обязанности. По мнению П. М. Куриса, «международные правонарушения – это противоправные действия, наносящие ущерб отдельному государству или ограниченному кругу субъектов международного права» [1, с. 158].

Поскольку международные правонарушения независимо от их конкретного содержания направлены против нормальных отношений государств или других субъектов, они подрывают в той или иной мере сам международный правопорядок. Правовым регулированием охвачены далеко не все общественные явления международной жизни, вследствие чего не всякое нарушение интересов тех или иных государств и нанесение им ущерба может рассматриваться как правонарушение, влекущее за собой меры международно-правовой ответственности.

Некоторые ученые считают правонарушениями любые действия, наносящие ущерб интересам соответствующих государств. Как отмечает Г. И. Тункин, «действия государства могут быть абсолютно правомерными и все-таки причинять ущерб интересам других государств, особенно если эти интересы понимаются широко; очевидно, что-то, что не охраняется правом, не может быть основанием для правомерных претензий и для возникновения правоохранительных отношений» [2, с. 168].

С этим мнением солидарен Ю. А. Решетов, который утверждает, что только «нарушение государством своего международного обязательства является международным противоправным деянием» [3, с. 13].

Можно констатировать, что для определения международного правонарушения ученые взяли за основу международные соглашения, договоры, конвенции, в разработке и принятии которых государства сами приняли участие или к которым они присоединились. К таким международным правонарушениям можно отнести, например, попустительство (бездействие) государственных органов, не пресекающих противоправную деятельность против дипломатических представительств зарубежных государств, нарушение торговых обязательств или иных соглашений между государствами, международными организациями или между государствами и международными организациями. Международными правонарушениями также являются нарушения основных принципов международного права (основополагающих, универсальных и общепризнанных правил поведения субъектов международного права).

Международное правонарушение представляет собой сложное правовое явление. В качестве международного правонарушения рассматривается деяние субъекта международных отношений, в котором имеются признаки (элементы) состава международного правонарушения. Международное правонарушение характеризуют следующие основные признаки: международная общественная опасность, противоправность, причинно-следственная связь, наказуемость.

Под международным правонарушением понимается поведение субъекта международного публичного права, состоящее в действии или бездействии, присваиваемом субъекту по международному публичному праву, и являющееся нарушением международно-правового обязательства субъекта международного публичного права.

В определение понятия международного правонарушения должно быть включено указание на нарушение международного обязательства или на нарушение прав другого субъекта. В связи с этим заслуживает серьезного внимания вопрос об установлении самого факта нарушения международного обязательства или наличия конкретного противоправного деяния, его признаков. Процедура и способы, применяемые для установления этого факта, остаются весьма неопределенными. В своей практике государства используют различные механизмы, способы установления таких фактов (односторонние действия (наблюдения, дипломатические каналы); использование данных контрольных органов, комиссий по расследованию и т. д.).

Для международных правонарушений характерно, что последствия этих правонарушений выходят за рамки отдельного государства и, таким образом, посягают не только на национальный, но и на международный правопорядок.

От того, как сконструирован состав международного правонарушения, зависит, кто, за что и на основаниях каких международных норм будет привлечен к ответственности. Некоторые составы международных правонарушений сконструированы таким образом, что субъективная сторона, как обязательный элемент состава правонарушения, в них не зафиксирована. Речь идет о так называемой «ответственности независимо от вины», в частности, об ответственности за вред, причиненный источником повышенной опасности (например, ядерными объектами, воздушными судами, космическими объектами и т. д.)

В юридической литературе предлагаются различные классификации международных правонарушений. Э. И. Скакунов выделяет в общем родовом понятии международного правонарушения международные деликты и международные преступления. Термин «деликт» применяется для обозначения правонарушений, не охватываемых понятием «международные преступления».

В. М. Шуршалов термин «деликт» употребляет для обозначения международных преступлений. На XXII сессии Комиссия международного права ООН уделила особое внимание терминологическому разнобою, и термин «международный деликт» стал употребляться как синоним термина «международные правонарушения любого рода».

Для классификации международных правонарушений можно взять за основу их субъектный состав, разделив их на правонарушения, совершаемые физическими лицами или государством; можно классифицировать по мотивам или целям правонарушителя, т. е. исходя из того, содержится ли в них политический элемент. Другим критерием классификации может быть время совершения правонарушения (военное или мирное). Можно классифицировать их и по объекту, против которого направлены правонарушения, и по степени общественной опасности, т. е. характеру последствий совершенного правонарушения.

По критерию общественной опасности, способу совершения, а также по объекту посягательства в составе международного правонарушения исследователи выделяют международные деликты, преступления международного характера, международные преступления.

К международным деликтам относят непринятие мер по пресечению противоправных действий в отношении дипломатических представителей, нарушение торговых обязательств и др. Международные деликты не носят характера преступлений и не имеют общественной опасности международных преступлений и преступлений международного характера; могут совершаться любыми субъектами международных правоотношений, нарушающими положения международно-правовых норм; влекут ответственность субъектов, которая может выражаться в форме самоограничений, следующих в результате официального признания противоправности поведения субъекта.

Под преступлениями международного характера понимаются преступления, которые имеют международный характер не по составу, а по обстоятельствам совершения, т. е. преступления, караемые внутренним правом, но имеющие в силу конкретных обстоятельств международный характер.

Под преступлениями международного характера можно понимать деяния, посягающие на интересы нескольких государств и вследствие этого также представляющие международную общественную опасность, но совершаемые лицами (группами лиц) вне связи с политикой какого-либо государства, ради достижения собственных противоправных целей (транснациональные преступления).

По объекту посягательства, способу совершения, субъектному критерию и степени общественной опасности данный вид деяний отличается от международных преступлений. Это деяния лица или группы лиц, которые направлены на нарушение общественной и национальной безопасности двух и более государств (терроризм, распространение и торговля наркотиками, подделка денежных знаков и их распространение, пиратство и так называемое «воздушное пиратство», захват заложников и др.).

Характерными особенностям международного терроризма являются следующие: подготовка преступления ведется на территории одного государства; а осуществляется оно на территории другого государства, после чего террорист, как правило, скрывается на территории другого государства. В связи с этим возникает вопрос о его выдаче. Существует ряд международных документов, касающихся юридической оценки терроризма и мер по борьбе с ним. К ним относятся Токийская конвенция о преступлениях и некоторых других актах, совершаемых на борту воздушных судов (1963 г.), Гаагская конвенция о борьбе с незаконным захватом воздушных судов (1970 г.), Монреальская конвенция о борьбе с незаконными актами, направленными против безопасности гражданской авиации (1971 г.), Конвенция о маркировке пластических взрывчатых веществ в целях их обнаружения (1991 г.).

В этих документах юридическое содержание понятия «терроризм» отличается. В Шанхайской конвенции о борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом от 15 июня 2001 г. указываются следующие определения понятия «терроризм»:

- какое-либо деяние, признаваемое как преступление в одном из договоров, перечисленных в Приложении к настоящей Конвенции и как оно определено в этом договоре;
- любое другое деяние, направленное на то, чтобы вызвать смерть какого-либо гражданского лица или любого другого лица, не принимающего активного участия в военных действиях в ситуации вооруженного конфликта, или причинить ему тяжкое телесное повреждение, а также нанести значительный ущерб какому-либо материальному объекту, равно как организация, планирование такого деяния, пособничество к его совершению, подстрекательство к нему, когда цель такого деяния в силу его характера или контекста заключается в том, чтобы запугать население, нарушить общественную безопасность или заставить органы власти либо международную организацию совершить какое-либо действие или воздержаться от его совершения, и преследуемые в уголовном порядке в соответствии с национальным законодательством сторон.

Конвенция о предупреждении и пресечении терроризма 1937 г. определяет терроризм путем перечисления деяний, подлежащих наказанию (покушение на жизнь глав государств, диверсии, подстрекательство к террористическим актам и др.). Конвенция о предотвращении и наказании преступлений против лиц, пользующихся международной защитой, в том числе дипломатических агентов, была принята 14 декабря 1973 г. К лицам, упоминающимся в Конвенции, относятся глава государства, министр иностранных дел, представители международных организаций, дипломатические агенты. К преступным отнесены следующие деяния: преднамеренное убийство, похищение или другое нападение на лицо, пользующееся международной защитой; насильственное нападение на официальное помещение или транспортное средство такого лица; угроза любого такого нападения; соучастие в таком нападении.

Международные преступления являются наиболее серьезными нарушениями международного права. Иногда их определяют как нарушение международного права, угрожающее существованию государства или нации. Официально признанного определения международного преступления нет. Нет и официально признанного перечня деяний государств, которые рассматриваются как международные преступления. В доктрине международного права, а также в отдельных международных документах отмечается, что такие преступления совершаются как против других государств (агрессия), так и внутри самих государств (апартеид, геноцид и др.).

Согласно ст. 6 Устава Нюрнбергского международного военного трибунала от 8 августа 1945 г. международные преступления делятся следующим образом:

- Преступления против мира (планирование, подготовка, развязывание или ведение агрессивной войны, войны в нарушение международных договоров, соглашений или заверений, участие в общем плане или заговоре, направленных к осуществлению любого из вышеизложенных действий).

• Военные преступления (нарушение законов или обычаев войны). К этим нарушениям относятся убийства, истязания, увод в рабство или для других целей гражданского населения оккупированной территории; убийства или истязания военнопленных лиц, находящихся в море; убийства заложников; разорение и другие преступления. К военным преступлениям относятся также деяния, перечисленные в Дополнительном протоколе к Женевским конвенциям от 12 августа 1949 г., касающиеся защиты жертв международных вооруженных конфликтов, а также агрессия, колониализм, геноцид и др.

• Преступления против человечности (убийства, истребление, порабощение), ссылка и другие жестокости, совершенные в отношении гражданского населения до или во время войны, или преследования по политическим, расовым или религиозным мотивам в целях осуществления или в связи с любым преступлением, подлежащим юрисдикции Трибунала, независимо от того, являлись ли эти действия нарушением внутреннего права страны, где они были совершены, или нет.

Анализ международных актов позволяет сделать вывод о том, что в международном праве отсутствует четкий перечень деяний государств, которые рассматриваются как международные преступления. В настоящее время понятия и квалификация преступлений даны в разрозненных конвенциях и других актах. В доктрине международного права одно и тоже деяние может относиться к международным преступлениям и к преступлениям международного характера. С целью единообразного толкования и применения мер ответственности было предложено в международном акте (например, в Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН) дать перечень международных преступлений, согласно которым государства привлекаются к международной ответственности.

В доктрине международного права отсутствует четкое и полное определение термина «международно-правовая ответственность». Поэтому предлагается следующее определение: международно-правовая ответственность – это обязательство государства-правонарушителя восстановить международный правопорядок и понести определенные юридические последствия в рамках международных правоотношений, наступивших в результате международного правонарушения.

Список использованной литературы

1. **Курис, П. М.** Международные правонарушения и ответственность государства / П. М. Курис. – Вильнюс, Минтис, 1973. – 279 с.

2. **Тункин, Г. И.** Теория международного права / Г. И. Тункин ; под общ. ред. Л. Н. Шестакова. – М. : Зерцало, – 2000. – 416 с.

3. **Решетов, Ю. А.** Борьба с международными преступлениями против мира и безопасности / Ю. А. Решетов. – М. : Междунар. отношения, 1983. – 224 с.

УДК 347.422

І. У. Случак (ihar.sluchak@gmail.com),
магістрант
Гомельскі дзяржаўны
ўніверсітэт імя Ф. Скарыны
г. Гомель, Рэспубліка Беларусь

ПАРУШЭННЕ ДАГАВОРНЫХ АБАВЯЗАЦЕЛЬСТВАЎ У ЭСТОНСКІМ І БЕЛАРУСКІМ ГРАМАДЗЯНСКІМ ПРАВЕ

У гэтым артыкуле прадстаўлены кароткі агляд наступстваў парушэння дагаворных абавязацельстваў у эстонскім і беларускім грамадзянскім праве. Асаблівая ўвага надаецца абароне парушанага права ў Эстоніі. Аўтар прыходзіць да высновы, што заканадаўства аб дагаворных абавязацельствах Эстоніі і Беларусі мае шмат агульных элементаў.

In this paper a short analysis of consequences of violation of contractual obligations in the Estonian and Belarusian civil law is presented. A particular attention is being paid to protection of a violated law. The author concludes that the Estonian and Belarusian obligation laws have many common elements.

Ключавыя словы: дагаворныя абавязацельствы; грамадзянскае права; даўжнік; крэдытор; Беларусь; Эстонія.

Key words: contractual obligations; civil law; obligor; obligee; Belarus, Estonia.

У дадзенай рабоце мы зробім кароткі параўнальны агляд паняццяў парушэння дагаворных абавязацельстваў у эстонскім і беларускім абавязацельственным праве з мэтай выявіць агульныя рысы ў рэгуляванні дадзенага пытання грамадзянскім заканадаўствам абедзвюх дзяржаў. Асаблівая ўвага будзе нададзена механізму рэгулявання парушэння абавязацельстваў паводле эстонскага заканадаўства. Гэта звязана з тым, што грамадзянскае права Эстоніі ў Беларусі шырока не вывучаецца, але разам з тым гэта краіна з'яўляецца геаграфічна бліжэйшай сярод замежных краін, з якімі Беларусь не мае агульных межаў (адлегасць паміж межамі Эстоніі і Беларусі каля 300 км). Таму можна лічыць Эстонію суседняй для Беларусі краінай нараўне з Латвіяй, Літвой, Польшчай, Украінай і Расіяй, а развіцце гандлева-эканамічных стасункаў з Эстоніяй – надзвычай важнай для Беларусі задачай, што вымагае дасканала ведаць грамадзянскае права гэтай краіны, у тым ліку і пытанне рэгулявання дагаворных абавязацельстваў і адказнасць за іх парушэнне.

Парушэнню дагаворных абавязацельстваў у эстонскім грамадзянскім праве прысвечана гл. 5 «Парушэнне абязацельстваў» Абавязацельственна-прававога закона Эстонскай Рэспублікі (далей – АПЗ), якая ўтрымлівае ў сабе раздзелы «Агульныя палажэнні» і «Праваахоўныя меры» [1].

У адпаведнасці з арт. 100 АПЗ парушэннем абавязацельства лічыцца невыкананне або неналежнае выкананне абавязацельства, што вынікае з абавязацельных адносін, у тым ліку затрымка выканання.

У выпадку парушэння даўжніком абавязацельства ў адпаведнасці з эстонскім законам крэдытор можа запатрабаваць выканання абавязацельства; адмовіцца ад выканання запазычанага абавязацельства; запатрабаваць кампенсацыі шкоды; адступіць ад дагавора або адмовіцца ад яго выканання; знізіць цану; запатрабаваць выплату пені ў выпадку затрымкі выканання грашовага абавязацельства.

Крэдытор можа ў выпадку парушэння абавязацельства прымяніць асобна або ў сукупнасці ўсе вынікаючыя з закона або дагавора праваахоўныя меры, якія могуць быць ужытыя адначасова, калі іншае не вынікае з закона або дамовы. Прымяненне праваахоўных мер, якія вынікаюць з парушэння абавязацельства, у першую чаргу не пазбаўляе крэдытора права патрабаваць пакрыцця шкоды, прычыненай парушэннем абавязацельства. Крэдытор не можа грунтавацца на парушэнні абавязацельства даўжніком і ўжываць у сувязі з гэтым праваахоўныя меры ў той меры, у якой дадзенае парушэнне было абумоўлена ўчыненым ім самім дзеяннем або звязанай з ім акалічнасцю альбо падзеяй, за рызыку ўзнікнення якога ен нясе адказнасць.

Даўжнік абавязаны паведаміць крэдытору аб абставінах, што перашкаджаюць выкананню абавязацельства, або пра іх ўплыў на выкананне абавязацельства неадкладна пасля таго, як ён даведаўся аб названай акалічнасці. Даўжнік нясе адказнасць за парушэнне абавязацельства, за выключэннем выпадку, калі парушэнне з'яўляецца даравальным. Мяркуецца, што парушэнне абавязацельства не з'яўляецца даравальным. Парушэнне абавязацельства з'яўляецца даравальным, калі даўжнік парушыў абавязацельства з прычыны дзеяння непераадольнай сілы. Непераадольная сіла – гэта абставіны, на ўзнікненне якіх даўжнік не мог аказаць уздзеянне, і зыходзячы з прынцыпу разумнасці ад яго нельга было чакаць, каб ён падчас заключэння дагавора або ўзнікнення пазадагаворнага абавязацельства ўлічыў гэтую акалічнасць (прадухіліў яго) ці пераадолеў акалічнасць, якая перашкаджае (яе наступствы). Калі дзеянне непераадольнай сілы з'яўляецца часовым, то парушэнне абавязацельства лічыцца даравальным толькі на працягу перыяду, калі дзеянне непераадольнай сілы перашкаджала выкананню абавязацельства. У выпадках, прадугледжаных законам або дагаворам, асоба нясе адказнасць за парушэнне свайго абавязацельства незалежна ад даравальнасці парушэння.

У выпадках, прадугледжаных законам або дагаворам, асоба нясе адказнасць за парушэнне свайго абавязацельства толькі пры наяўнасці віны. Формамі віны з'яўляюцца нядбайнасць, грубая нядбайнасць і намер. Нядбайнасцю з'яўляецца невыкананне належнай стараннасці пры выкананні. Грубай нядбайнасцю з'яўляецца невыкананне належнай стараннасці пры выкананні ў істотнай ступені. Намерам з'яўляецца жаданне з'яўлення супрацьпраўных наступстваў пры ўзнікненні, выкананні або спыненні абавязацельственных адносін. Калі ў адпаведнасці з законам або дамовай асоба павінна праяўляць толькі такую стараннасць, якую яна праяўляе ў сваіх справах, то яна ўсе ж нясе адказнасць таксама за намер і грубую нядбайнасць.

У выпадку парушэння даўжніком абавязацельства крэдытор незалежна ад таго, ці нясе даўжнік адказнасць за невыкананне абавязацельства, мае права адмовіцца ад выканання свайго абавязацельства, адступіць ад дагавора або адмовіцца ад яго выканання, а таксама знізіць цану. Даўжнік і крэдытор могуць папярэдне дамовіцца аб выключэнні або абмежаванні адказнасці за парушэнне абавязацельства. Нікчэмным з'яўляецца пагадненне, якім выключаецца або

абмяжоўваецца адказнасць у выпадку наўмыснага парушэння абавязацельства, а таксама пагадненне, якое дазваляе даўжніку выканаць абавязацельства спосабам, істотна адрозным ад спосабу, разумна меркаванага крэдыторам, і пагадненне, што іншым чынам неразумна выключае або абмяжоўвае адказнасць.

Бок дагавора, што парушыў дагаварное абавязацельства, можа кампенсаваць парушэнне за свой кошт, у тым ліку выправіць або замяніць неналежнае выкананне, да таго часу, пакуль іншы бок дагавора не адступіць ад дагавора, не адмовіцца ад яго выканання або не запатрабуе ўзамен выканання абавязацельства кампенсацыі шкоды, калі кампенсацыя з'яўляецца ў адпаведнасці з абставінамі разумнай, кампенсацыя не выклікае для пацярпелага боку дагавора прычыненне неабгрунтаваных нязручнасцяў і расходаў, у пацярпелага боку дагавора адсутнічае апраўданая цікавасць адмовіцца ад кампенсацыі.

Бок дагавора, што парушыў абавязацельства, можа кампенсаваць парушэнне абавязацельства на працягу разумнага тэрміну пасля паведамлення пацярпеламу боку дагавора аб намеры зрабіць кампенсацыю, аб прапанаваным спосабе і часе кампенсацыі, а пацярпелы бок дагавора, які мае апраўданую цікавасць да адмовы ад кампенсацыі, не паведаміў напрацягу разумнага тэрміну аб сваей нязгодзе з кампенсацыяй.

Пацярпелы бок дагавора можа з моманту атрымання паведамлення аб кампенсацыі да яе спынення або прызнання яе няўдалай адмовіцца ад выканання свайго абавязацельства. Ён можа ў час кампенсацыі прымяняць іншыя праваахоўныя меры толькі ў выпадку, калі яны не супярэчаць кампенсацыі.

Кампенсацыя не пазбаўляе пацярпелы бок дагавора права патрабаваць пакрыцця шкоды, прычыненай затрымкай выканання абавязацельства і кампенсацыяй парушэння, у тым ліку выплаты пені або няўстойкі.

У адпаведнасці з арт. 108 АПЗ у выпадку парушэння даўжніком абавязацельстваў па ажыццяўленні грашовай выплаты крэдытор мае права патрабаваць яго выканання. У выпадку парушэння даўжніком абавязацельства, што не звязана з ажыццяўленнем грашовай выплаты, крэдытор можа запатрабаваць ад яго выканання абавязацельства. Патрабаванне аб выкананні абавязацельства не можа быць прад'яўлена, калі выкананне абавязацельства з'яўляецца немагчымым; выкананне абавязацельства для даўжніка з'яўляецца неразумна цяжкім або дарагім; крэдытор можа іншым разумным спосабам дамагчыся выніку, чаканага ад выканання абавязацельства; выкананне абавязацельства заключаецца ў аказанні паслугі асабістага характару.

Крэдытор можа патрабаваць выканання вышэйадзначанага абавязацельства толькі на працягу разумнага тэрміну пасля таго, як ён даведаўся або павінен быў даведацца аб парушэнні абавязацельства. Даўжнік можа папярэдне прызначыць крэдытору разумны тэрмін для прад'яўлення патрабавання аб выкананні абавязацельства. Калі даўжніком прадастаўлены для прад'яўлення патрабавання аб выкананні неразумна кароткі тэрмін, то ён лічыцца падоўжаным да разумнага тэрміну.

Калі патрабаванне аб выкананні абавязацельства не прад'яўлена крэдыторам на працягу вызначанага тэрміну, то ён ужо не мае права патрабаваць выканання абавязацельства, але можа прымяняць іншыя праваахоўныя меры. Права патрабаваць выканання абавязацельства ўключае таксама права крэдытора патрабаваць выпраўлення, замены або іншай кампенсацыі неналежнага выканання ў той меры, у якой гэтага можна разумна чакаць ад даўжніка. Калі да даўжніка не можа быць прад'яўлена патрабаванне аб выкананні абавязацельства і калі даўжнік атрымлівае замест прадмета запазычанасці абавязацельства пакрыцце альбо атрымоўвае патрабаванне аб выплаце такой кампенсацыі (патрабаванне аб кампенсацыі), то крэдытор можа запатрабаваць перадачы кампенсацыі або саступкі патрабаванні аб кампенсацыі. Крэдытор не можа патрабаваць выканання абавязацельства, калі па яго патрабаванню ўзамен выканання абавязацельства яму кампенсавалі шкоду, прычыненую парушэннем абавязацельства.

Таксама пытанне парушэння дагаворных абавязацельстваў закранае гл. 53 АПЗ «Супрацьпраўнае прычыненне шкоды», а таксама арт. 31, 132, 133, 137–139 Закона аб агульнай частцы Грамадзянскага кодэкса Эстонскай Рэспублікі (далей – ЗАЧГК) [2].

У адпаведнасці з арт. 1043 АПС асоба, што супрацьпраўна здзейсніла шкоду (той, хто здзейсніў шкоду) іншай асобе (пацярпелы), абавязана пакрыць шкоду, калі яна вінавата ў прычыненні шкоды або нясе ў адпаведнасці з законам адказнасць за прычыненне шкоды.

Прычыненне шкоды з'яўляецца супрацьпраўным, у першую чаргу, ў выпадку, калі шкода была нанесена ў выніку прычынення смерці пацярпеламу; нанясення пацярпеламу цялесных пашкоджанняў або прычынення шкоды яго здароўю; незаконнага пазбаўлення пацярпелага

волі; парушэння асабістага права пацярпелага; парушэнні права ўласнасці або аналагічнага права або валодання пацярпелага; умяшання ў гаспадарчую ці прафесійную дзейнасць асобы; паводзін, якія парушаюць вытворныя з закона абавязкі; свядомых паводзін, накіраваных супраць маральных прынцыпаў.

Прычыненне шкоды не з'яўляецца супрацьпраўным, у наступных выпадках:

- права на прычыненне шкоды выцякае з закона;
- пацярпелы пагадзіўся з прычыненнем шкоды, за выключэннем выпадку, калі дача згоды супярэчыць закону або маральным прынцыпам;
- той, хто здзейсніў шкоду, дзейнічаў у стане неабходнай абароны або крайняй неабходнасці;
- той, хто здзейсніў шкоду, апраўдана выкарыстаў ўласныя сілы для ажыццяўлення або абароны свайго права.

Той, хто здейсніў шкоду, не нясе адказнасці за прычыненне шкоды, калі ён дакажа, што шкода нанесена не з ягонай віны, калі іншае не прадугледжана законам. Пры ацэнцы віны асобы ўлічваюцца, у прыватнасці, яго становішча, узрост, адукацыя, веды, здольнасці і іншыя асабістыя якасці. Калі за пакрыцце шкоды нясуць адказнасць некалькі асоб, з якіх адна або некалькі асоб абавязана ў адпаведнасці з законам пакрыць супрацьпраўна прычыненую шкоду, незалежна ад іх віны, то вінаватасць паводзінаў і форма віны адказных за пакрыццё шкоды асоб павінны ўлічвацца пры размеркаванні абавязкаў.

Несумненна, рэгуляванне праваадносін парушэння дагаворных абавязацельстваў не абмяжоўваецца толькі пералічанымі нормамі нарматыўна-прававых актаў.

У беларускім грамадзянскім праве рэгуляванню абавязацельственна-прававых адносін прысвечаны раздз. 3 «Агульная частка абавязацельственнага права» і раздз. 4 «Асобныя віды абавязацельстваў». Дадзеныя раздзелы з'яўляюцца часткамі Грамадзянскага кодэкса Рэспублікі Беларусь (далей – ГК РБ) [3]. Спецыяльнай главы, якая называлася б «Парушэнне абавязацельстваў» у ГК РБ няма. Гэта не значыць, што дадзенае пытанне ў заканадаўстве не ўрэгулявана. Гэтым пытанням прысвечана гл. 25 ГК РБ «Адказнасць за парушэнне абавязацельстваў», а таксама часткова гл. 23 ГК РБ «Забеспячэнне выканання абавязацельстваў» і гл. 26 ГК РБ «Спыненне абавязацельстваў».

У беларускім абавязацельственным праве маюцца наступныя сродкі прававой абароны крэдытора:

- У адпаведнасці з ч. 1 арт. 364 ГК РБ даўжнік абавязаны пакрыць крэдытору страты, нанесеныя невыкананнем або неналежным выкананнем абавязацельства [3]. Гэта норма падобна з палажэннямі пункта 3 ч. 1 арт. 101 АПЗ Эстоніі «Патрабаванне кампенсацыі шкоды» ва ўзаемадзеянні з арт. 115 АПЗ «Пакрыцце шкоды» [1]. У выпадку парушэння даўжніком абавязацельства крэдытор можа прад'явіць даўжніку адначасова з патрабаваннем аб выкананні абавязацельства або ўзамен гэтага патрабаванне аб кампенсацыі шкоды, прычыненай парушэннем абавязацельства, за выключэннем выпадку, калі даўжнік не нясе адказнасці за парушэнне абавязацельства або шкода не падлягае ў адпаведнасці з законам кампенсацыі па іншай прычыне. Калі абавязак заключаецца ў вяртанні індывідуальна-пэўнага прадмета, то патрабаваць пакрыцця шкоды ўзамен выканання абавязацельства можна толькі ў выпадку, калі крэдытор ў сувязі з пратэрміноўкай страціў цікавасць да вяртання прадмета. Патрабаванне аб кампенсацыі шкоды ўзамен выканання абавязацельства можа быць прад'яўлена таксама без прадастаўлення дадатковага тэрміну, калі ўяўляецца відавочным, што прадастаўленне дадатковага тэрміну не мела б выніку. Калі абавязацельства выканана даўжніком часткова, то крэдытор можа запатрабаваць кампенсацыі шкоды ўзамен выканання абавязацельства ў поўным аб'ёме толькі ў выпадку, калі ў яго адсутнічае разумная цікавасць да частковага выканання. Усё перададзенае пры частковым выкананні павінна быць у такім выпадку вернута.
- У адпаведнасці з ч. 1 арт. 365 ГК РБ устаноўлена, што калі за невыкананне або неналежнае выкананне абавязацельства ўстаноўлена няўстойка, то страты пакрываюцца ў частцы, не пакрытай няўстойкай [3]. У эстонскім заканадаўстве гэтае пытанне рэгулюецца пунктам 6 ч. 1 арт. 101 АПЗ «Патрабаванне выплаты пені ў выпадку затрымкі выканання грашовага абавязацельства» ва ўзаемадзеянні з арт. 113 АПЗ «Пеня» [1]. Даўжнік не павінен плаціць пеню за час, на працягу якога ён не мог выканаць абавязацельства ў сувязі з затрымкай крэдыторам прыняцця выканання, а таксама за час, на працягу якога ён апраўдана адмовіўся ад выканання свайго абавязацельства. Калі памер шкоды, нанесенай пратэрміноўкай выканання абавязацельства, перавышае суму пені, то патрабаванне аб кампенсацыі шкоды, якая перавышае суму пені, можа быць прад'яўлена пры наяўнасці патрабавання аб кампенсацыі шкоды.

• Арт. 386 ГК РБ прадугледжвае спыненне абавязацельства немагчымасцю выканання. Ч. 1 гэтага артыкула абвяшчае, што калі ў двухбаковым дагаворы выкананне стала немагчымым для аднаго з бакоў з прычыны абставінаў, за якія ні адзін з бакоў не адказвае, яна пры адсутнасці ў заканадаўстве або дагаворы іншых указанняў не мае права патрабаваць ад іншага боку задавальнення па дагавору. Кожны з бакоў мае права патрабаваць ад контрагента вяртання ўсяго, што яна выканала, не атрымаўшы сустрэчнага задавальнення [3]. Дадзеная норма беларускага заканадаўства падобная з нормамі пункта 4 ч. 1 арт. 101 АПЗ Эстоніі «Адступленне ад дамовы або адмова ад яго выканання» ва ўзаемадзеянні з ч. 1 арт. 189 АПЗ «Выдача і пакрыццё перададзенага на падставе дамовы» [1]. У выпадку адступлення ад дагавора кожны з бакоў дагавора мае права патрабаваць вяртання ўсяго перададзенага ім па дагавору, а таксама выдачы атрыманых пладоў і іншай выгоды пры ўмове вяртання імі ўсяго атрыманага. Абавязацельствы, якія вынікаюць з адступлення, павінны выконвацца бакамі дагавора адначасова. Калі стан рэчы, якая падлягае вяртанню або выдачы, пагоршыўся і пагаршэнне не з'яўляецца вынікам рэгулярнага карыстання рэччу, то пакрыццю падлягае памяншэнне кошту рэчы. Бок дагавора, які ў адпаведнасці з абставінамі павінен разумна прадбачыць магчымасць адступлення ад дагавора, абавязаны прыняць меры да забеспячэння магчымасці вяртання перададзенага ў выпадку адступлення ад дагавора.

• Ч. 2 арт. 386 ГК РБ прадугледжвае адступленне ад дамовы. Гэта магчыма, калі ў двухбаковым дагаворы выкананне стала немагчымым для аднаго з бакоў у сілу абставінаў, за якія яна адказвае, іншы бок пры адсутнасці ў заканадаўстве або дагаворы іншых указанняў мае права адступіцца ад дамовы і спагнаць нанесеныя невыкананнем страты [3]. Аналагічна рэгулюецца дадзенае пытанне нормамі пункта 4 ч. 1 арт. 101 АПЗ Эстоніі «Адступленне ад дамовы або адмова ад яго выканання» [1]. Таксама ў адпаведнасці з арт. 387 ГК РБ, спыненне абавязацельства магчыма на падставе акта дзяржаўнага органа. Бок, што панёс ў выніку гэтага страты, мае права патрабаваць іх кампенсацыі ў адпаведнасці з заканадаўствам [3].

Падводзячы вынік нашага кароткага агляду паняцця парушэння дагаворных абавязацельстваў у эстонскім і беларускім абавязацельственным праве, можна з упэўненасцю казаць, што эстонскае і беларускае абавязацельственнае права ў прыватнасці і грамадзянскае права ў цэлым маюць шмат кропак судакранання і параўнальна аднолькавых падыходаў у вырашэнні таго ці іншага пытання, што спрыяе і ў будучым будзе яшчэ больш спрыяць эканамічным адносінам абедзвюх краін.

Спіс выкарастанай літаратуры

1. **Абавязацельственна-прававы** закон Эстонскай Рэспублікі [Электронны рэсурс]. – Рэжым доступу : http://www.riigiteataja.ee. – Дата доступу : 06.01.2017.

2. **Закон** аб агульнай частцы Грамадзянскага кодэкса Эстонскай Рэспублікі [Электронны рэсурс]. – Рэжым доступу : http//www.riigiteataja.ee. – Дата доступу : 06.01.2017.

3. **Грамадзянскі** кодэкс Рэспублікі Беларусь : прыняты Палатай прадстаўнікоў Нац. Сходу Рэсп. Беларусь 28 кастр. 1998 г. : адобр. Саветам Рэсп. Нац. Сходу Рэсп. Беларусь 19 лістап. 1998 г. [Электронны рэсурс]. – Рэжым доступу : http://www.pravo.by. – Дата доступу : 06.01.2017.

УДК 378.147

С. В. Туркенич (Turkenichs@gmail.com),
ст. преподаватель
Гомельский филиал
Международного университета «МИТСО»
г. Гомель, Республика Беларусь

МЕТОДЫ ПРЕПОДАВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В СОВРЕМЕННОМ УЧРЕЖДЕНИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена актуальным аспектам методического оснащения педагога в процессе преподавания юридических дисциплин в учреждениях высшего образования. В статье рассматриваются как классические методы обучения, так и новые подходы к методике преподавания юридических дисциплин. Освещается практический опыт преподавания юридических дисциплин на базе Гомельского филиала Международного университета «МИТСО».

The article is devoted to actual aspects of the methodological equipment of the teacher in the teaching of legal disciplines in higher education. This article discusses how classical teaching methods and new approaches to the teaching methods

of legal disciplines. It covers the practical experience of teaching of legal disciplines on the basis of the Gomel branchof the International University “MITSO”.

Ключевые слова: методы; преподавание; высшая школа; юридические дисциплины; обучение.

Key words: methods of teaching; high school; legal discipline; training.

Слово «метод» в переводе с греческого означает исследование, способ, путь достижения цели. Этимология этого слова сказывается и на его трактовке как научной категории. Так, например, в учебном пособии по педагогике под методом в самом общем значении понимается способ достижения определенной цели, совокупность приемов или операций практического или теоретического освоения действительности [1].

Наибольшее распространение в дидактике последних лет получила классификация методов обучения, предложенная Ю. К. Бабанским.

В ней выделяют три большие группы методов:

1. Методы организации и осуществления учебно-познавательной деятельности. К ним относятся следующие:

- словесные, наглядные и практические (аспект восприятия и передачи учебной информации);
- индуктивные и дедуктивные (логические аспекты);
- репродуктивные и проблемно-поисковые (аспект мышления);
- самостоятельной работы и работы под руководством преподавателя (аспект управления учением).

2. Методы стимулирования и мотивации учебно-познавательной деятельности:

- интереса к учению;
- долга и ответственности в учении.

3. Методы контроля и самоконтроля за эффективностью учебно-познавательной деятельности. К ним относятся следующие:

- устный, письменный;
- лабораторно-практический [2].

В таблице приведены сравнительные характеристики различных методов обучения по степени решения с их помощью учебно-познавательных, формирующих и развивающих задач [3].

Сравнительные характеристики различных методов обучения

Методы обучения	Решаемые задачи				
	формируют		развивают		
	знания	умения	мышление	память	речь
Словесные	+ +	–	–	–	+ +
Наглядные	+	+	+	+ +	–
Практические	+	+ +	+ +	+	–
Работа с книгой	+	+	+	+	+
Работа с мультимедиа	+	+ +	+	+	–
Учебные дискуссии	+ +	–	+ +	+	+ +
Самостоятельная работа	+ +	+ +	+ +	+	+
Устный и письменный контроль	+ +	–	+	+	+ +
Примечание ++ решает очень хорошо; + решает частично; – решает слабо.					

Методы активного и интерактивного обучения в последние годы считаются наиболее эффективными средствами обучения студентов, обучающихся по юридическим специальностям. Указанная методология призвана развить у обучающихся умение анализировать конкретные практические ситуации, принимать решения, добиваться поставленной цели.

Все существующие интерактивные методы основаны на принципах взаимодействия, активности обучаемых, опоре на групповой опыт, обязательной обратной связи. Рассматриваемая методика кардинально меняет роль педагога в образовательном процессе. Преподаватель при таком подходе не выступает основным источником новой информации. Он выполняет направляющую, организующую функцию, функцию помощника в работе.

Интерактивное обучение – это специальная форма организации познавательной деятельности. Она подразумевает вполне конкретные и прогнозируемые цели. Цель состоит в создании комфортных условий обучения, при которых студент или слушатель чувствует свою успешность, свою интеллектуальную состоятельность, что делает продуктивным сам процесс обучения.

Интерактивное обучение – это диалоговое обучение, в ходе которого осуществляется взаимодействие между студентом и преподавателем, самими студентами.

Задачами интерактивных форм обучения являются следующие:

- пробуждение у обучающихся интереса;
- эффективное усвоение учебного материала;
- самостоятельный поиск учащимися путей и вариантов решения поставленной учебной задачи (выбор одного из предложенных вариантов или нахождение собственного варианта и обоснование решения);
- установление воздействия между студентами, обучение работать в команде, проявление терпимости к любой точке зрения, уважение права каждого на свободу слова, уважение его достоинства;
- формирование у обучающихся мнения и отношения;
- формирование жизненных и профессиональных навыков;
- выход на уровень осознанной компетентности студента.

При использовании интерактивных форм роль преподавателя резко меняется, перестает быть центральной, он лишь регулирует процесс и занимается его общей организацией, готовит заранее необходимые задания и формулирует вопросы или темы для обсуждения в группах, дает консультации, контролирует время и порядок выполнения намеченного плана. Участники обращаются к социальному опыту (собственному и других людей). При этом им приходится вступать в коммуникацию друг с другом, совместно решать поставленные задачи, преодолевать конфликты, находить общие точки соприкосновения, идти на компромиссы.

К интерактивным формам обучения исследователи традиционно относят следующее:

- проблемную лекцию (преподаватель в начале и по ходу изложения учебного материала создает проблемные ситуации и вовлекает студентов в их анализ);
- лекцию-провокацию (лекцию с запланированными ошибками);
- бинарную лекцию (работу двух преподавателей, читающих лекцию по одной и той же теме и взаимодействующих как между собой, так и с аудиторией);
- лекцию-визуализацию (передача преподавателем информации студентам сопровождается показом различных рисунков, структурно-логических схем, опорных конспектов, диаграмм и т. п.);
- лекцию-«пресс-конференцию» (преподаватель просит студентов письменно в течение 2–3 мин задать ему интересующий каждого из них вопрос по объявленной теме лекции; далее преподаватель в течение 3–5 мин систематизирует эти вопросы по их содержанию и начинает читать лекцию, включая ответы на заданные вопросы в ее содержание);
- лекцию-диалог (содержание подается через серию вопросов, на которые студенты должны отвечать непосредственно в ходе лекции) [4, с. 20].

Описанные выше методы проведения практических, семинарских, лекционных занятий по юридическим дисциплинам более эффективно достигают своей цели при их реализации в условиях максимально приближенных к реалиям профессионального быта будущих специалистов юридического профиля. С целью визуализации учебного процесса в Гомельском филиале Международного университета «МИТСО» были организованы и функционируют следующие специализированные кабинеты:

- Зал судебных заседаний.

Зал оборудован всеми необходимыми атрибутами реального зала судебных заседаний, принятыми в Республике Беларусь, в том числе, массивными креслами для Председателя и судей, местами для стороны защиты и обвинения, скамьями для присутствующих, выдержанными в едином стиле.

Зал судебных заседаний используется в учебном процессе для проведения практических занятий по дисциплинам «Гражданский процесс», «Хозяйственный процесс», «Уголовный процесс». Студенты выступают в роли судей, защитника (законного представителя), государственного обвинителя (прокурора). Сама атмосфера данного места не позволяет студентам халатно подходить к выполняемому заданию, налагает определенный эмоциональный отпечаток.

В зале судебных заседаний также могут проводится выездные судебные заседания, на которых в качестве присутствующих могут выступать студенты и преподаватели учреждения высшего образования.

• Кабинет криминалистики.

В кабинете собраны тематические экспозиции по основным направлениям криминалистической техники (дактилоскопии, габитоскопии, трасологии, баллистики, криминалистическому изучению документов, текстов, почерка, и т. д.).

Помимо прочего, кабинет используется как учебная аудитория, оснащенная мультимедийной установкой, наглядными пособиями, электронным микроскопом. На занятиях студенты самостоятельно, под руководством преподавателя производят дактилоскопирование, исследуют папиллярные узоры пальцев рук, производят объемные гипсовые слепки, занимаются исследованием почерка, составляют описание внешности преступника методом словесного портрета. Посредством электронного микроскопа, изображение которого выводится в качестве проекции на экран мультимедийной установки, изучают узоры пальцев рук, следы скольжения, давления, травления, изучают различия строения веществ и тканей.

• Криминалистический полигон.

Представляет собой с детальной точностью инсценированное место происшествия. На учебных занятиях по дисциплинам «Уголовное право», «Уголовный процесс», «Криминалистика», «Судебная медицина» студенты изучают особенности проведения различных следственных действий (осмотра места происшествия, обыска, выемки, предъявления для опознания, следственного эксперимента, проверки показаний на месте). Криминалистический полигон позволяет практическими действиями получить необходимые навыки оперативной и следственной деятельности, что значительно совершенствует профессиональные компетенции выпускника учреждения высшего образования.

Таким образом, классические лекция и семинар с их традициями проблемного изложения материала и дискуссионным характером способны научить мыслить, анализировать, сравнивать, делать выводы, спорить и доказывать свою точку зрения. Только с помощью этой методики будет осуществляться целенаправленный процесс организации деятельности обучающихся по овладению знаниями, умениями, навыками и компетенцией, приобретению опыта деятельности, развитию способностей, приобретению опыта применения знаний в повседневной жизни и формированию у обучающихся мотивации получения образования в течение всей жизни [5].

Визуализация процесса обучения будущих юристов, создание условий, приближенных к тем, с которыми будущим выпускникам придется столкнутся после окончания учреждения высшего образования усиливают вектор практикоориентированности обучения, более направленно формируют профессиональные компетенции и личностные качества студента, что в целом положительно сказывается на качестве получаемого ими образования.

Список использованной литературы

1. **Педагогика** : учеб. пособие / под ред. П. И. Пидкасистого. – М. : Росс. пед. агентство, 2006.

2. **Бабанский, Ю. О.** дидактических основах повышения эффективности обучения / Ю. О. Бабанский. – М. : Педагогика, 2006.

3. **Подласый, И. П.** Педагогика : учеб. / И. П. Подласый. – М. : Просвещение, 2006.

4. **Бабурина, Т. Н.** Роль междисциплинарного подхода преподавания в становлении личности специалиста / Т. Н. Бабурина // Формирование знаний, навыков и профессиональных компетенций в образовательном процессе юридических вузов : материалы всеросс. науч.-метод. конф., Владимир, 2013. – С. 18–23.

5. **Герман, Е. С.** Методика преподавания юридических дисциплин в вузе: проблемы и перспективы / Е. С. Герман // Личность, семья и общество: вопросы педагогики и психологии : сб. ст. по материалам XLVII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск : СибАК, 2014. – № 12 (47).

УДК 346.52

В. С. Шпанько (Valerka12@outlook.com),
студент
Гомельский государственный университет имени Ф.Скорины
г. Гомель, Республика Беларусь

ЗАКРЕПЛЕНИЕ УСЛОВИЙ АКЦИОНЕРНЫХ СОГЛАШЕНИЙ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ КАК СУЩЕСТВЕННЫХ

В статье рассматривается правовая сущность акционерных соглашений (ст. 90^1 Закона Республики Беларусь «О хозяйственных обществах»). Определяются условия, которые необходимо закрепить как существенные. Аргументируется их отнесение к существенным условиям акционерного соглашения.

The legal essence of shareholders' agreements is considered in the article. Namely article 90^1 of the Law of Republic of Belarus «About economic societies» is considered. Conditions which need to be fixed as essential are defined. Their reference to essential conditions of the shareholders' agreement is reasoned.

Ключевые слова: акционерное соглашение; корпоративное соглашение; существенные условия; договор; права акционеров.

Key words: shareholders' agreement; corporate agreement; essential conditions; agreement; shareholder rights.

В январе 2016 г. вступил в законную силу Закон Республики Беларусь от 15 июля 2015 г. № 308-З «О внесении изменений и дополнений в некоторые Законы Республики Беларусь по вопросам хозяйственных обществ».

Одно из наиболее важных изменений – это введение нового института акционерных соглашений (договора об осуществлении прав участников общества с ограниченной ответственностью (общества с дополнительной ответственностью).

Согласно ст. 90^1 Закона Республики Беларусь от 9 декабря 1992 г. № 2020-XII «О хозяйственных обществах» (далее – Закон), акционерным соглашением признается договор об осуществлении прав, удостоверенных акциями, и (или) об особенностях осуществления прав на акции [1].

По сути акционерное соглашение и договор об осуществлении прав участников общества относятся к поименованным договорам в белорусском праве [2].

По мнению Я. Функа, вышеуказанные договоры можно объединить термином «корпоративные соглашения» [2].

Возникновение и развитие института акционерных соглашений связывается с английским правом. Именно между акционерами компаний, в отношении которых при решении корпоративных вопросов применялось английское право, стали впервые заключаться акционерные соглашения (shareholders' agreements), т. е. договоры, согласно которым акционеры (участники) компаний согласовывали свою позицию по порядку управления компанией, принятию ею решений.

В международной практике акционерные соглашения (shareholders' agreements) применяются уже не один десяток лет; это очень удобный инструмент для минимизации риска возникновения и (или) преодоления корпоративных споров, особенно в крупных компаниях (акционерных обществах), для регулирования отношений между мажоритарными и миноритарными акционерами.

При этом рассматриваемые правовые явления не только присутствуют в рамках правоприменения, но закреплены и регламентированы в правовых системах ряда государств, в частности в праве России, в законодательстве о корпорациях ряда штатов США (в Законе о корпорациях штата Делавер, аналогичном Законе штата Нью-Йорк и Калифорния), а также в Примерном американском Законе «О предпринимательских корпорациях» (2005 г.). Причем одна из наиболее распространенных юрисдикций акционерных соглашений (право Англии) разрешает и регулирует такие соглашения не в силу Закона Англии «О компаниях» (2006 г.), а исходя из положений общего права. На основе общих норм об обязательствах, указанные соглашения признаются судами Швейцарской Конфедерации. Наиболее популярные юрисдикции акционерных соглашений их прямо не регламентируют.

Специалисты цивилистики отмечают, что потребность в использовании акционерных соглашений связана с объективной невозможностью урегулирования многих складывающихся между акционерами отношений посредством учредительных документов общества. Использование договорного механизма в корпоративных отношениях позволяет юридически обеспечить

согласованный их участниками баланс интересов, в том числе экономический, который в каждой конкретной ситуации является уникальным, а также подвержен постоянным изменениям [3].

Необходимость закрепления института соглашения на законодательном уровне в Республике Беларусь была вызвана целым рядом факторов, основным из которых является активное привлечение иностранных инвестиций в экономику путем заключения сделок с иностранными инвесторами. Применение института соглашения позволяет объединять капитал в рамках совместных предприятий, предупредить недружественные поглощения и обеспечить прогнозируемое развитие предприятий. Данные институты давно ожидаемы иностранными участниками белорусских хозяйственных обществ как привычный для них корпоративный механизм. Эти институты будут также востребованы и миноритариями, поскольку позволят им консолидировать усилия по отстаиванию своих прав и законных интересов. При этом соглашения, заключенные для предупреждения корпоративных конфликтов, могут предусматривать механизм разрешения конфликтов и в полной мере рассматриваться как альтернатива судебному разбирательству.

Существует более сдержанное мнение юридического сообщества о введении института соглашений, которое состоит в том, что введение данного института не оправдает ожиданий предпринимательского сообщества и не позволит в полной мере использовать данные механизмы как привлекательные для инвесторов ввиду того, что соглашение как обычный гражданско-правовой договор не может изменять объем прав участников или устанавливать дополнительные права, а сфера применения соглашений ограничена развитием положений, предусмотренных законодательством и уставом общества.

Из содержания ст. 90^1 Закона следует сделать вывод, что акционерным соглашением может быть предусмотрена обязанность его сторон голосовать определенным образом на общем собрании акционеров, согласовывать вариант голосования с другими акционерами, приобретать или отчуждать акции по заранее определенной цене и (или) при наступлении определенных обстоятельств, воздерживаться от отчуждения акций до наступления определенных обстоятельств, а также осуществлять согласованно иные действия, связанные с управлением акционерным обществом, деятельностью, реорганизацией и ликвидацией этого общества.

При этом в ст. 90^1 Закона не указывается, что все или хотя бы какие-то из описанных выше условий в обязательном порядке должны включаться в акционерное соглашение.

Буквальное толкование вышеуказанной нормы Закона позволяет сделать вывод о том, что законодатель не рассматривает указанные выше условия акционерного соглашения как существенные условия данного соглашения.

В ч. 2 пункта 1 ст. 402 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК РБ) в качестве необходимого для всех договоров существенного условия называется только предмет. При этом определяется предмет акционерного соглашения. Он заключается в реализации определенным образом прав, удостоверенных акциями, прав на акции и (или) в воздержании от реализации указанных прав. Предметом акционерного соглашения не могут быть обязательства стороны акционерного соглашения голосовать согласно указаниям органов управления акционерного общества, в отношении которого заключено данное соглашение. В акционерном соглашении закрепить право органов управления требовать от акционера голосовать так, как укажет орган управления. В силу закона в белорусском праве нет иного законодательно определенного существенного условия соответствующих договоров.

Согласно ст. 90^1 Закона отраженные выше условия не являются существенными условиями, установленными законодательством для защиты акционерного соглашения. В каждом конкретном случае (при заключении конкретного договора) они могут уточняться.

Не закрепление указанных в ст. 90^1 Закона условий акционерного соглашения как существенных может нарушать права акционеров, в особенности миноритарных, так как акционерное соглашение – это договор об осуществлении прав, удостоверенных акциями, и (или) об особенностях осуществления прав на акции. Такое соглашение вправе заключить, например, несколько акционеров, владеющих небольшим количеством акций, но, объединившись в рамках акционерного соглашения, они получают больше возможностей влиять на решения, принимаемые органами управления акционерного общества.

Необходимо внести изменения в законодательство и придать указанным в ст. 90^1 Закона «О хозяйственных обществах» условиям значение существенных.

В частности, изменить ч. 2 ст. 90^1 Закона и представить ее в следующей редакции: «Сторонами акционерного соглашения являются акционеры акционерного общества, которые обязуются осуществлять определенным образом права, удостоверенные акциями, и (или) права на

акции и (или) воздерживаться от осуществления указанных прав. В акционерном соглашении должны содержаться следующие условия: порядок голосования определенным образом на общем собрании участников, в частности, вариант голосования с другими участниками, действия, связанные с управлением обществом, порядок приобретения и отчуждения акций по заранее определенной цене, порядок приобретения и отчуждения акций при наступлении определенных обстоятельств, случаи неотчуждения акций до наступления определенных обстоятельств; действия, связанные с деятельностью общества; действия, связанные с реорганизацией и ликвидацией общества».

Я. Функ считает что ст. 90^1 Закона указывает на то, что стороны акционерного соглашения обязуются осуществлять определенным образом права, удостоверенные акциями, и (или) права на акции и (или) воздерживаться от осуществления указанных прав.

Можно сделать вывод о том, что приведенные выше условия представляют собой существенные условия рассматриваемых договоров [2].

Указанное изменение позволяет наиболее полно реализовать акционерам свои полномочия, определенные ч. 1, 2 ст. 71 Закона.

Условия определенного акционерного соглашения не должны противоречить императивным нормам законодательства, положениям устава конкретного общества (применительно к которым присутствует законодательная регламентация или законодательная отсылка). Несмотря на то что в ГК РБ отсутствует отдельная глава, регулирующая заключение и исполнение акционерного соглашения, можно сказать, что это отдельный тип гражданско-правового договора с особенностями, обусловленными корпоративным характером обязательств. Одной из особенностей является необходимость обеспечить соответствие акционерного соглашения нормам устава акционерного общества.

Последнее объясняется тем, что законодательство не предусматривает установления правил диспозитивности в отношении анализируемого договора, не изменяет императивного регулирования законодательством определенных отношений путем ссылки на возможность установления иного в акционерном соглашении [2].

Список использованной литературы

1. **Закон** Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» от 9 дек. 1992 г. № 2020-XII КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск. 2017.

2. **Функ, Я. И.** Общая характеристика акционерного соглашения и договора об осуществлении прав участников общества с ограниченной ответственностью (общества с дополнительной ответственностью) / Я. И. Функ // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. **Вавулин, Д. А.** Правовые основы акционерного соглашения / Д. А. Вавулин, В. Н. Федотов // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

II. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

УДК 338.26

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

Л. М. Злотникова (lidia_zlotnikova@ mail.ru),
канд. экон. наук, доцент

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

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ПРИОРИТЕТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Проблемы инновационного развития в течение длительного времени находятся в центре внимания экономической теории и государственного управления. Основной акцент сделан на технико-технологической компоненте. На вербальном уровне признается высокая ценность человеческого интеллекта. Финансирование и стимулирование инновационного развития основано на приоритетах материально-вещественных факторов. Формирование, развитие и поддержание высокого уровня профессионализма переведено в статус личной ответственности человека.

Problems of innovative development for a long time are at the center of attention of economic theory and public administration. The main emphasis is on the technical and technological component. At the verbal level, the high value of the human intellect is recognized. Financing and stimulating innovation development is based on the priorities of material and material factors. Formation, development and maintenance of a high level of professionalism is translated into the status of personal responsibility of a person.

Ключевые слова: инновация; профессионализм; человеческий потенциал; интеллект; ценности.

Key words: innovation; professionalism; human potential; intellect; values.

В начале XXI в. на территории бывших республик СССР государства активизировали политику продвижения инновационного развития. Падение объемов производства, постоянно повторяющиеся финансовые, производственные и социальные кризисы актуализировали вопросы поиска новых, эффективных источников и механизмов функционирования материального производства. Республика Беларусь не стала исключением. В течение последних десятилетий были предприняты государственные усилия по разработке и реализации программ модернизации материального производства и экономики в целом. Государство в лице различных министерств и ведомств возлагало большие надежды на программу инновационного развития на 2011–2015 гг. Основой достижения заявленных целей была признана технико-технологическая модернизация материального производства. Проведенный анализ достигнутых результатов, к сожалению, показал, что амбициозные планы по повышению эффективности экономики, оказались нереализованными. Вместо запланированного роста (62%), фактический составил всего 6,2%, т. е. в 10 раз ниже запланированного. Естественно возникает ряд вопросов, связанных с установлением причин в буквальном смысле слова «крупного провала государственной политики модернизации, сохранения технико-технологического отставания». Огромные капиталовложения в модернизацию отдельных отраслей оказались в статусе неокупаемых. Корректность позволяет отметить некоторые достижения в высокотехнологических сегментах экономики, условно отнесенных к 5-му и 6-му технологическим укладам.

Понятие «технологический уклад» имеет определенную историю. Чаще всего появление этого понятия связывают с именем великого мирового экономиста Николая Дмитриевича Кондратьева. Изучая историю капитализма, ученый пришел к выводу о том, что производство развивается на основе экономических циклов протяженностью 50–55 лет. Изменение в структуре производительных сил, уровень их развития Кондратьев и обозначил «технологическим укладом» [1]. Окончание технико-экономических циклов в оценках ученого всегда сопровождается

кризисами. В соответствии с теорией волнового развития Н. Д. Кондратьева мировая система находится на пороге шестого технологического уклада. Его содержание и контуры в настоящее время являются предметом научных дискуссий. Подавляющее большинство ученых склонны оценивать шестой уровень через состояние био- и нанотехнологии, генной инженерии, мембранных и квантовых технологий, микромеханики и т. д.

Радикальные изменения в техническом потенциале общественного производства предполагают уход от узкой специализации и дифференциации во всех областях человеческого знания. На наш взгляд, первую группу проблем составляют сохраняющийся разрыв между оценками роли материальных факторов, финансированием естествознания и гуманитарными исследованиями. В конце 60-х и начале 70-х гг. XX в. некоторые ученые в области экономики, социологии и философии неоднократно предпринимали попытки обратить внимание на радикальное изменение места и роли человека в развитии прогресса. Известные экономисты Т. Шульц, Г. Беккер и другие начали широко использовать методологию «экономического» подхода к человеческому поведению [2]. Без учета человеческого поведения сложно анализировать все экономические процессы. Признание данного вывода получило высокую оценку Нобелевского комитета. В 1992 г. Гэри Беккер был удостоен Нобелевской премии «за распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение» [2]. Данное теоретическое положение получило эмпирическое развитие в формировании и использовании новой системы оценки человеческого потенциала. С 1990 г. индекс человеческого развития человеческого потенциала (с 2013 г. – индекс человеческого развития) – это интегральный показатель, рассчитываемый ежегодно для межстранового сравнения и измерения уровня жизни. Обращение к информации по теории человеческого потенциала связано, прежде всего, с тем, что инновационное развитие не может осуществляться вне связи с развитием человеческого потенциала и служить единственной целью общества и государства.

Анализ развития материального производства на основе внедрения достижений научно-технического прогресса убедительно доказывает наличие прямой корреляционной зависимости между повышением технико-технологического уровня и усилением социального неравенства. Гипотетически экономическая целесообразность диверсификации капитала в материальную компоненту во многом определятся затратами на сохранение человека, его образовательную и профессиональную подготовку, совершенствование медицинского обслуживания. Инвестиции в человеческий потенциал должны носить обязательный характер, по меньшей мере соответствовать затратам на технические факторы (приобретение новых станков, технологий, разработку и внедрение новых систем управления). К сожалению, приходится констатировать отсутствие средств и действенных мероприятий по формированию нового облика человека во всех программах инновационного развития. Отчуждение гуманитарной компоненты от практики модернизации производства может быть системной причиной невыполнения государственных программ повышения технического уровня.

С позиций теории человеческого капитала постоянное обновление профессиональных знаний, общей культуры стимулирует высокий уровень мобильности и адаптации трудового потенциала. Именно Г. Беккер доказал, что общее и специальное образование оказывают различное влияние на мастерство, выражающееся в предельной и средней производительности труда [2]. В реальности собственник, использующий наемный труд в условиях отсутствия действенной мотивации, стремится к сокращению затрат на производство и усиление ответственности за потребление личных благ. Теоретически образование, здоровье, общий уровень культуры, включая профессиональную, входят в систему общественных благ. Государственная политика коммерциализации всех сфер производства и жизнедеятельности стала возможна только на условиях отождествления принципов ценообразования на общественные и частные блага. В условиях осуществления модернизации производства эмпирическое понижение статуса общественных благ сопровождается отчуждением социальной компоненты. Морально-нравственные принципы, профессиональная культура и этика в условиях получения максимальной материальной выгоды стали личным делом человека. Образно говоря, отношение к дисциплине, ответственности, соблюдению технологических норм, правил работник обязан формировать сам и за свои собственные средства. Ограничение системного образования, включая практически полный отказ от гуманитаризации профессиональных обязанностей, проявляется в последовательном сокращении инвестиций на образование. Происходит это по нескольким направлениям. Во-первых, в материальном производстве ликвидирован институт наставничества. Во-вторых, студенты обязаны сами искать производственную базу для прохождения практики.

В-третьих, сдержанное отношение производителей к материальной поддержке высшего образования и ограничение приема выпускников на работу проявляется на фоне роста заинтересованности в высоком уровне профессиональной подготовки работников. Никто не подвергает сомнению высокую значимость профессионализма. Однако отождествление высокого уровня специальной подготовки с подлинными потребностями производства и общества все чаще сопровождается «расчеловечиванием». Материальные ценности все чаще становятся основной целью не только производства, экономической политики, но и человека.

Сложно не согласиться с характеристикой А. Печчеи современного этапа развития цивилизации. Ее суть ученый и активный участник Римского клуба видел в радикальном изменении отношения к человеку. Прогресс, как результат творческой деятельности человека, кроме нового материального богатства, расширения потребления, сформировал новые требования к его жизнедеятельности. Внутри прогресса создана мощная латентная система различных бед и преступлений против цивилизации. Неограниченное стремление к созданию, производству и потреблению разнообразных товаров и услуг сопровождается отказом человека от собственной сути. Инновационное развитие, которое провозглашено целью развития экономики, на наш взгляд, – это ярчайшая форма ложных ценностей, отказ от которых позволит понять и принять особенности нового содержания развития. «Человечеству сейчас, по сути дела, не остается ничего иного, как возможно быстрее приблизиться к следующей фазе своего развития – той, где он, сочетая свое могущество с достойной этого мудростью, научится поддерживать в гармонии и равновесии все дела человеческие. Но произойти это может только за счет невиданной еще цепи событий, которую я называю «человеческой революцией» [3, с. 12].

В годы реформ, результативность которых оценивается по количеству накопленного богатства, проблемы уникальности человека, его принципиальные отличия выпали из поля зрения науки и практики. Более того, объявленная политика инновационного развития, служит своеобразным механизмом уничтожения уникальных особенностей человека. Действующая практика отнесения институтов образования к сфере услуг тиражирует отрицание особой редкости человека. Экономическая теория в конце XIX в. обогатилась маржинализмом. В его основу была положена методология корреляционной зависимости между редкостью, полезностью и ценностью товара и услуги. Необходимо отметить, что в экономической науке человек рассматривался только как один из трех факторов или ресурсов производства. Понятия «редкость», «ценность», «полезность» характеризуют любые ресурсы в вещественной форме, используемые для удовлетворения материальных потребностей и желаний и повышения благосостояния. Человек, как единственный вид живых существ, обязан априори применять свои способности к труду для достижения целей собственника. Умения анализировать происходящие процессы, предвидеть, прогнозировать, моделировать последствия применяемых методов, предотвращать негативные последствия человек обязан развивать самостоятельно. Более того, даже формирование собственных адаптивных ресурсов давно стало личной ответственностью человека. Бесспорно, что человек способен приспосабливаться к постоянно меняющимся условиям жизнедеятельности только, прежде всего, за счет содержания процессов социализации, культурных, этико-нравственных механизмов. На вербальном уровне культурная эволюция очень часто подвергается негативным оценкам. И это неудивительно. Недостаток внимания, финансирования изучения изменений в общей и профессиональной культуре закономерно сказывается на неограниченном росте невежества. Последнее проявляется не только на уровне обыденного общения, но и в производственной деятельности. Поведенческое отрицание элементарных гигиенических правил сопровождается высоким уровнем инфекционных заболеваний среди населения. До настоящего времени остается нерешенной проблема туберкулеза и пищевых отравлений, особенно среди подрастающего поколения.

Проблемы сохраняющейся инфляции, сокращение полноценной занятости среди трудоспособного населения влекут за собой нерациональное использование ограниченных природных ресурсов, усиление социального и экономического напряжения. К сожалению, приходится констатировать, что опасность сохранения цивилизации не осознана в полной мере. Внешнее благополучие скрывает латентный процесс нарастания проблем эволюции человека. Хотели бы еще раз обратиться к творческому наследию А. Печчеи: «…добиться глубоких психосоциальных изменений в самой человеческой природе весьма сложно, но отнюдь не невозможно» [3, с. 6]. Приведенные слова позволяют сформулировать вопрос о реальности управления эволюцией человека. Э. Тоффлер в работе «Футурошок» по этому поводу написал следующее: «Экономика более, чем другие дисциплины нуждается в опоре на реальную жизнь» [4, с. 2]. Реальность такова, что уже даже простые люди осознают высокую значимость человеческих ка-

честв. Сущностное переплетение экономических экспериментов с институциональными кризисами постоянно провоцирует человека на реализацию разрушительного потенциала. Преступность, наркомания, вседозволенность для одних и жесткие режимы существования других все больше и больше тревожат сознательных членов общества.

Инновационное развитие и капитализация человеческого потенциала прочно связаны между собой. Гэри Беккер изучал эту проблему с позиции семьи как основы жизни общества. Результатом проведенного научного исследования стали следующие выводы. Во-первых, семья, продавая свое время производству, рассчитывает на достойное вознаграждение. Во-вторых, именно время и получаемый доход определяют реальные условия самосовершенствования. В-третьих, качество человеческого потенциала закладывается в семье. Рост доходов семьи закономерно влечет за собой увеличение инвестиций в детей, вплоть до ограничения количества детей в семье. Анализ программ модернизации и инновационного развития говорит о том, что проблемы формирования человеческого потенциала не представляют интереса для государства. Отсутствуют ответы на вопросы о реальных источниках поддержания трудоспособного потенциала занятых, а также системном воспроизводстве. Общеизвестно, что государства, постоянно наращивающие инвестиции в образование, добились лучших результатов в радикальных изменениях технико-технологического уровня материального производства.

Инновационное развитие часто отождествляется с революционными преобразованиями в жизнедеятельности человека. Чтобы раскрыть суть тиражируемого тождества, необходимо признать наличие основополагающей взаимосвязи между материальным богатством и институтами его создания. Важнейшими их них являются социальные, культурные, политические, морально-нравственные и религиозные. Именно они составляют фундамент образа жизни, а значит цивилизации. Признающие себя профессиональными экономистами, следуя в большей степени стереотипам, чем реальной значимости узкой специализации изучаемого предмета, оценивают состояние развития по количественным показателем, росту материального богатства и состоянию равновесия на денежном рынке. Идея материального богатства, положенная в основу классической экономической теории, в течение столетий оказалась настолько демонизированной, что по-прежнему служит единственной целью государства. Действительность такова, что любые экономические мероприятия без учета реальной жизни, обречены на провал. Давно стало очевидным даже для обычного человека, что любое новшество влечет за собой рост безработицы, усиливая значение эффективной системы непрерывного образования. Социальная озабоченность людей нарастает. Духовные и психологические переживания гипотетически оказывают огромное воздействие на трудовую деятельность человека, формируя при этом совершенно новые моральные ценности и отношение к результатам труда и собственности.

Сложившаяся на протяжении цивилизации система формирования богатства в настоящее время вступает в противоречие между ценностью жизни человека и ее эмпирической значимостью. Теоретически интеллектуальная собственность стала основой развития. Именно она создает новые возможности для преодоления нищеты, совершенствования условий жизнедеятельности, бережного отношения к самому себе и природным ресурсам. В то же время основной характеристикой можно назвать расширение разнообразных технико-технологических и экономических авантюр. Развитие компьютерных технологий, приведшее к созданию виртуального мира, с каждым днем вовлекает в него огромное количество человек. Виртуальные люди, виртуальные отношения сопровождаются усилением ирреальности. Социальные институты и социальные отношения, основанные на личностных отношениях, веками осуществлявшие социальный контроль, теряют значение. Несмотря на то, что людей постоянно беспокоят простые жизненные вопросы: своевременное получение заработной платы, пенсии, доступность образования и медицинской помощи, государство основные финансовые ресурсы направляет на инновационные разработки, нередко усугубляющие гуманитарные проблемы. Слияние компаний, различные биржевые индексы, направления развития бизнеса – основные темы современного развития. Появление новых системных противоречий развития человека и цивилизации ставит на повестку дня вопрос расширения экономических знаний до социальной компоненты. Узкоспециализированный предмет экономической науки, ориентирующий на развитие абстрактных рыночных отношений, исчерпал себя.

Список использованной литературы

1. **Кондратьев, Н. Д.** Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – 768 с.

2. **Беккер, Г. С.** Человеческое поведение: экономический подход / Г. С. Беккер. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
3. **Печчеи, А.** Человеческие качества / А. Печчеи. – М. : Прогресс, 1980. – 302 с.
4. **Тоффлер, Э.** Футурошок / Э. Тоффлер. – СПб., 1997. – 464 с.

УДК 338.1

Е. С. Алехина (alehina51@list.ru),
канд. экон. наук, доцент

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

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье представлен обзор тенденций развития страхового рынка России в условиях кризиса национальной экономики с указанием факторов, обусловивших их появление.

The article presents an overview of trends in the development of the Russian insurance market in the context of the crisis of the national economy, indicating the factors that caused their emergence.

Ключевые слова: страховой рынок России; тенденции развития страхового рынка; страхование в условиях кризиса; страховой рынок в условиях кризиса

Key words: insurance market of Russia; tendencies of insurance market development; insurance in crisis conditions; insurance market in crisis conditions.

Страхование является одним из индикаторов современного состояния общества и отражает все тенденции и проблемы, которые присущи национальной экономике.

Финансовый кризис показал, что страховая отрасль не может развиваться за счет демпинга и вмененного страхования. Российским страховщикам пришлось расплачиваться за прошлые ошибки. В результате рынок стал меньше, но профессиональнее [1].

До финансового кризиса 2008 г. страховая отрасль испытала настоящий бум автокаско. Возможность легкого и дешевого кредитования для покупки автомобиля, при котором страховка являлась обязательным условием получения кредита, сделала свое дело. С началом кризиса рынок вошел в фазу стагнации [2].

Бурный рост страхового рынка России докризисного периода скрывал за собой формирование глубоких проблем, которые сразу же стали актуальными, как только начались проблемы в экономике.

Основной проблемой страхового рынка стала непродуманная финансовая политика многих средних компаний. На фоне роста страхового бизнеса такие страховщики, с одной стороны, в значительной степени переориентировались на добровольные виды розничного страхования, прежде всего автокаско, с другой стороны – сохранили высокий уровень расходов, зачастую при недостаточном понимании реальной убыточности в таких видах из-за отсутствия полноценной статистической информации о рынке и профессионального подхода к андеррайтингу [3].

Борясь за клиента и долю рынка, многие страховые компании отчаянно демпинговали, привлекая клиентов не развитием сервиса и бренда, а снижением стоимости полиса ниже разумного предела. В условиях, когда значительная часть страховок автокаско носила вмененный характер (была необходима для получения кредита), такая политика имела кратковременный успех – демпинговавшие страховщики получили свою долю рынка. Но как только рост взносов прекратился, сформированных резервов стало недостаточно для осуществления страховых выплат, начались проблемы с ликвидностью [4].

Ситуацию усугубляет произошедшее сокращение доли страхования имущества юридических лиц в структуре страхового рынка, которое резко снизило прибыльную часть портфеля, что ставит под угрозу добросовестное выполнение многими страховыми компаниями своих обязательств в условиях сокращения рынка и отрицательных денежных потоков.

Существенный рост рыночных сборов по классическим видам страхования стал главным достижением и одновременно бедой страхового рынка. Основная проблема заключалась в том, что очень существенный рост объемов страховщикам давался слишком легко. Но как слишком высокие аквизиционные расходы, так и демпинговое ценообразование были возможны только

на стадии бурного роста рынка, в то время, когда существенные расходы могли быть покрыты за счет очень динамичного роста доходов. В ситуации стагнации экономики такая деятельность будет уже невозможна, а многим компаниям, поднявшимся в эпоху бурного роста, перестроиться окажется очень непросто [1].

Переход мирового финансового кризиса в активную фазу не имел существенных внешних проявлений на российском страховом рынке в отличие от банковского сектора экономики. Тем не менее, в большинстве страховых компаний начались серьезные реорганизационные работы.

На наш взгляд, страховая отрасль одна из немногих вошла в сегодняшний кризис российской экономики подготовленной. Кризис не случился в один день, у рыночных страховых компаний было время сформировать линию поведения и подготовиться к сложным временам.

В начале кризиса именно инвестиционная составляющая деятельности страховых компаний пострадала особенно сильно. Резкое падение стоимости практически всех инвестиционных инструментов не позволило страховщикам достигнуть высоких показателей рентабельности инвестиционных вложений, которые планировались ранее. По данным «Эксперт РА», усредненная рентабельность инвестированного капитала российской страховой компании за 2016 г. составила 4,6% [5].

Демпинг и низкая рентабельность инвестиций закономерно привели к финансовым потерям: по данным «Эксперт РА», во втором полугодии 2016 г. российские страховщики потеряли 60% объема прибыли, заработанной ими в первом полугодии [5].

По мнению аналитиков рейтингового агентства «Эксперт РА», кризис национальной экономики оказал на российский страховой рынок, помимо снижения спроса на страхование, четыре специфических эффекта [5]:

• Эффект кумуляции рисков.

На падающем рынке произошла кумуляция рыночных, кредитных, страховых и институциональных рисков страховых компаний, что привело к целой череде банкротств среди российских страховщиков.

Рыночные риски связаны с колебаниями рыночной стоимости активов, принимаемых в покрытие страховых резервов.

Кредитные риски предполагают возможность дефолта банков – объектов инвестиций страховых компаний, перестраховщиков и иных контрагентов.

Страховые риски возникают в результате ошибок при определении страховых тарифов и формировании страховых резервов.

Институциональные риски проявляются вследствие принятия законов, резко повышающих убыточность ОСАГО.

• Эффект обратной пирамиды.

В период бума автострахования собственниками многих страховщиков была установлена стратегия быстрого наращивания страхового портфеля за счет демпинга с целью последующей продажи компании. В результате были созданы страховые пирамиды, осуществляющие выплаты за счет взносов новых клиентов. На падающем рынке выплаты таких компаний по уже сформированному страховому портфелю превышают текущие поступления. Компании, занижавшие страховые тарифы в период бума, оказались неплатежеспособными во время кризиса.

• Эффект бедного собственника.

Кризис оказал значительное влияние на положение страховых компаний, которые являются частью финансовых или промышленных групп, испытывающих финансовые затруднения. Финансово-промышленные группы, стремясь поправить свое положение, избавляются от непрофильных активов, т. е. страховых компаний. В этом случае возможны два варианта развития событий [5]:

1. Страховая компания, обладающая хорошей клиентской базой, будет продана одной из крупных страховых компаний. Таким образом, в ближайшем году следует ожидать новую волну слияний и поглощений на российском страховом рынке. При этом мультипликатор стоимости страховых компаний уже будет значительно ниже докризисного уровня.

2. В случае, если продать компанию не получится, из нее будут выводиться ликвидные активы, в инвестициях страховщиков вновь увеличится доля векселей иных организаций. В результате надежность таких компаний резко снизится. Подобные действия собственников могут стать причиной банкротств многих российских страховщиков.

• Эффект возврата «схем».

Чтобы выжить, в качестве антикризисной меры некоторые страховые компании вновь возвращаются к более доходным операциям по «неклассическому» страхованию или увеличивают их долю в своих страховых портфелях [5].

Потенциал роста страхового рынка России, безусловно, существует, по причине вступления в силу ряда законодательных актов, согласно которым страхование становится обязательной составляющей деятельности некоторых субъектов.

Таким образом, в настоящее время страховой рынок России переживает непростой период. Основными проблемами являются, на наш взгляд, следующие:

• Жесткая борьба, сильная и не всегда честная конкуренция. Поэтому в 2017 г. продолжится процесс сокращения количества компаний, работающих на страховом рынке России.

• Невысокая рентабельность страхового бизнеса. Продолжает ухудшаться ситуация на рынке ОСАГО. В ближайшие годы многие участники этого рынка могут покинуть его из-за проблем с платежеспособностью.

• Демпинг – это главная негативная тенденция развития регионального страхового рынка. Большая часть страховщиков решала исключительно краткосрочные задачи – привлечение как можно большего числа клиентов за счет демпинга и запредельных комиссий страховым посредникам. И тарифы сознательно устанавливались ниже обоснованного уровня. Даже отдельные компании, входящие в первую десятку, начали на тендерах предлагать демпинговые тарифы ниже стоимости услуги.

• Бурный рост рынка автострахования в результате повышения спроса на автокредитование, при котором страховка являлась обязательным элементом, при этом добровольное автострахование практически не развивалось. Как считают эксперты, такая модель бизнеса близка к классическому варианту финансовой пирамиды, когда выплаты старым клиентам осуществляются за счет взносов, полученных от новых, привлеченных низкой ценой полиса. Сегодня, когда рынок автокредитования резко уменьшился, а те, кто выплатил кредиты, отказываются от услуг страховщиков, строить подобные пирамиды дальше не получится. То же самое относится и к жилищному страхованию, которое по новому закону перестало быть обязательным при ипотечном кредитовании, да и сам рынок ипотеки практически закрылся. И справиться с падением взносов они смогут только «повернувшись лицом к клиенту» – ориентируясь на более качественный добровольный спрос. Но и он сегодня катастрофически падает из-за снижения платежеспособности.

• Рост страхового мошенничества в различных видах страхования. В частности, заемщики, которые оказались не в состоянии расплатиться по кредитам, инсценируют страховые случаи, уничтожая взятое в кредит имущество: поджигают склады, грузы, автомобили.

Как известно, любой кризис не только несет с собой проблемы, но и открывает перспективы, помогает перестроиться и продолжить работу по-иному. Из нынешнего экономического кризиса страховой рынок должен выйти обновленным. В том, что кризис оздоровит страховую отрасль, единодушны все профессиональные страховщики. Полагаем, что страховой рынок России покинут случайные компании, не способные перестроить бизнес в новых условиях, и случайные люди, которые, не обладая необходимыми квалификацией и способностями, попали в страхование на волне постоянно растущего спроса на страховые услуги. В результате подобной селекции уровень профессионализма на национальном страховом рынке значительно вырастет.

Список использованной литературы

1. **Лайков, А. Ю.** Новая стратегия развития страхования: необходимость существенных изменений / А. Ю. Лайков // Страховое дело. – 2013. – № 2. – С. 9–11.

2. **Алехина, Е. С.** Теория и практика личного страхования в России : моногр. / Е. С. Алехина, А. Е. Яблонская. – LARLAMBERTAcademicPubliscingGmbH&Co/ KGHeinrich-Bocking-Str. 6–8, 66121 Saarbrucken, Germany, 2015. – 90 с.

3. **Алехина, Е. С.** Страховой рынок Белгородской области: современное состояние и перспективы развития / Е. С. Алехина, А. А. Матвеенко // Научное мышление молодых ученых: настоящее и будущее : материалы междунар. студенческой науч. конф., 31 марта – 2 апр. 2015 г. в 4 ч. – Белгород : БУКЭП, 2015. – Ч. 2. – С. 257–263.

4. **Алехина, Е. С.** Сдерживающие факторы развития личного страхования в России / Е. С. Алехина, А. Е. Яблонская, А. Н. Чурсина // Предпринимательство в Беларуси: опыт ста-

новления и перспективы развития : материалы XII междунар. научно-практ. конф., Минск, 17 апр. 2015 г. / под общ. ред. В. Л. Цыбовского. – Минск : Ковчег, 2015. – С. 12–13.

5. **Аналитический** обзор страхового рынка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www/raexpert.ru/editions/panorama 2016-4/part.

УДК 330.33.01

А. Ю. Архипова (a79513067034@yandex.ru),
магистрант

З. И. Дахова (zoyad59@gmail.com),
канд. экон. наук, доцент

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

КРИЗИС ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРИЧИНЫ ЕГО ВОЗНИКНОВЕНИЯ

В статье рассмотрены внешние и внутренние, объективные и субъективные причины возникновения кризисов на предприятии, их классификация применительно к предприятию и последствия, как положительные, так и отрицательные.

The article deals with internal and external, objective and subjective causes of the crises in the enterprise, their classification with respect to the enterprise and the consequences, both positive and negative.

Ключевые слова: кризис; кризисная ситуация; причины кризиса; классификация кризисов; последствия кризисов.

Key words: crisis; crisis; causes of the crisis; crisis classification; the effects of crises.

Кризис – это крайнее обострение внутрипроизводственных и социально-экономических отношений, а также отношений предприятия с внешнеэкономической средой.

Кризисные ситуации могут возникать на любой стадии деятельности предприятия; как в период становления и развития, так и в период стабилизации и расширения производства и, наконец, при начале спада и т. п.

Кризисные ситуации, прежде всего, выражаются в колебаниях объема производства и сбыта продукции, роста кредиторской задолженности поставщикам, банкам, налоговым органам, в дефиците оборотных средств и т. п., так как именно эти причины служат предпосылкой появления состояния неплатежеспособности предприятия.

До банкротства предприятия проходят ряд стадий состояния временной неспособности выполнять своевременно и в полном объеме свои финансовые обязательства: от временной неспособности до длительной, от длительной до хронической неспособности, от хронической до кризисного и безнадежного состояния, т. е. полного финансового банкротства [1].

Причины кризиса могут быть:

- объективными, которые связанны с циклическими потребностями модернизации и реструктуризации предприятия;
- субъективными, отражающими ошибки и волюнтаризм в управлении предприятием;
- природными, обусловленными особенностями климата, землетрясениями и др.

Причины возникновения кризиса могут быть внешними и внутренними [2].

Так как внешняя среда функционирования предприятия характеризуется экономической, политической, технологической, правовой, демографической, международной и другой обстановкой, от которой оно не может не зависеть. Поэтому к внешним причинам возникновения кризиса можно отнести рост инфляции в стране, несовершенство налоговой системы и регулирующего законодательства, снижение уровня доходов населения, стихийные бедствия, снижение емкости внутреннего рынка, усиление монополизма или конкуренции, а также нестабильность валютного курса, на которую влияет мировой финансовый кризис.

Внутренние факторы возникновения кризиса можно подразделить на управленческие, производственные и рыночные. Управленческие факторы включают отсутствие гибкости в управлении, неэффективный финансовый менеджмент, неграмотное управление издержками на предприятии, недостаточное знание конъюнктуры рынка, некачественную систему бухгалтерского учета и отчетности. Производственные факторы включают изношенные основные фонды, низкую производительность труда, необоснованно высокую энергоемкость производства, пере-

груженность объектами социальной сферы и др. Рыночные факторы связаны с зависимостью от ограниченного круга поставщиков и покупателей и низкой конкурентоспособностью продукции [3].

На состояние кризиса на предприятии, по мнению многих авторов, оказывают основное влияние управленческие факторы, так как неэффективное управление препятствует эффективной деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования. Это связано с тем, что топ-менеджеры в основном ориентируются на краткосрочные результаты и игнорируют среднесрочные и долгосрочные. Отсутствие долгосрочной стратегии развития предприятия говорит о низкой степени ответственности руководителей перед собственниками за последствия принимаемых решений, результаты финансово-хозяйственной деятельности, эффективность использования имущества и капитала предприятия.

Кроме того, внутренними причинами возникновения кризиса на предприятии могут быть возникшие диспропорции и нарушения равновесия между:

- отдельными группами собственных и заемных средств и их размещением в основные и оборотные средства;
- объемом производства и объемом реализованной продукции;
- объемом реализации продукции и денежной составляющей выручки;
- доходами и объемами краткосрочных займов;
- качеством продукции и ее рыночной ценой;
- ценой продукции и затратами на ее производство;
- уровнем технического оснащения анализируемого предприятия и его конкурентов;
- дебиторской и кредиторской задолженностью;
- объемами инвестиций и доходами по ним и т. п. [1].

Применительно к предприятию *кризисы классифицируются следующим образом:*

- *Технологический (производственный*), при возникновении которого устаревшее оборудование и технология не позволяют выпускать качественную, конкурентоспособную продукцию, что приводит к финансовым потерям.
- *Социальный* (*социально-управленческий*), возникающий в результате появления между работниками или их группами конфликтов, в том числе между рабочими и администрацией, управленческих конфликтов в аппарате управления и т. п. Указанные конфликты ведут к принятию неэффективных решений и к потерям времени на самом производстве.
- *Финансовый*, возникающий в результате нерационального использования собственного капитала и заемных средств, неэффективного использования полученной прибыли, что влечет за собой финансовые проблемы предприятия.
- *Организационный*, возникающий в результате несовершенства производственной структуры управления и структуры аппарата управления на предприятии, неэффективного распределения обязанностей, прав, полномочий и ответственности между уровнями управления, подразделениями аппарата и внутри между исполнителями.
- *Информационный*, являющийся следствием ситуации, в которой получаемая информация не отражает изменений, происходящих на рынке, недостаточно достоверно отражает положение дел на самом предприятии. Все это вызывает возникновение и увеличение различных видов потерь.
- *Кризис взаимодействия между собственниками предприятия или с властью*, противоречия в их интересах, что не позволяет проводить эффективную политику и в результате приносит существенные потери предприятию [1].

В итоге эти кризисы, как правило, отражаются на конечных результатах деятельности предприятия и его финансовом состоянии и между собой достаточно тесно связаны.

Следует иметь в виду, что кризис на предприятии не обязательно приводит к негативным последствиям (таблица) [1].

Успех управления зависит от своевременного распознавания кризиса, симптомов его наступления. Признаки кризиса дифференцируются, прежде всего, по его типологической принадлежности: масштаб, проблематика, острота, область развития, причины, возможные последствия, фазы проявления.

Последствия кризисов могут быть самыми различными. С одной стороны, возможно оздоровление предприятия и преодоление всех ранее возникших проблем его функционирования. С другой стороны, выход из кризиса не всегда сопровождается достижением только положительных последствий. Нередко наблюдается переход в состояние нового кризиса, который по

своим последствиям может быть еще более глубоким и продолжительным. Как промежуточный вариант может рассматриваться состояние консервации кризисных явлений примерно на одном и том же уровне в течение достаточно длительного периода времени.

Возможные последствия наступления кризисного состояния предприятия

Позитивные	Негативные
Ослабление кризиса	Усиление кризиса
Финансовое оздоровление предприятия (преодоление кризисного состояния)	Переход к новому кризису
Сохранение предприятия как юридического лица	Ликвидация предприятия (распродажа имущества предприятия)
Реструктуризация (преобразование) предприятия	Смена собственника

Последствиями кризиса могут быть:

- обновление предприятия или его разрушение;
- оздоровление или возникновение нового кризиса;
- резкие изменения или мягкий выход из кризисного состояния;
- обострение или ослабление кризиса;
- преобразование предприятия или его сохранение;
- долгосрочные или краткосрочные последствия;
- количественные и качественные изменения;
- обратимые и необратимые изменения;
- положительные и отрицательные последствия.

К положительным последствиям кризиса можно отнести следующие:

- является стимулом к проведению прогрессивных преобразований, приводящих к повышению конкурентоспособности предприятия;
- заставляет мобилизовать силы и способности в целях выживания и преодоления кризисных явлений;
- открывает дорогу для научно-технического прогресса;
- является основой нового экономического роста;
- позволяет приобретать опыт преодоления кризисных ситуаций.

Но кризисы связаны и с отрицательными последствиями, такими как:

- снижение и последующая остановка производства и реализации продукции;
- увольнение персонала (всего или части), рост безработицы;
- возникновение стрессовых состояний, являющихся причиной психологических и физиологических расстройств, смерти;
- уничтожение материальных ценностей;
- банкротство и ликвидация предприятия, прекращение его существования как юридического лица [4].

Поэтому распознавание кризисных ситуаций и предвидение кризисов сегодня в связи с большой сложностью управления и увеличивающихся масштабов производственной деятельности должно быть поставлено на профессиональную основу. Преодоление кризисов зависит от методик анализа кризисных ситуаций и наличия специалистов в области антикризисного управления. Профессионализм управления не ограничивается навыками нормального, успешного управления. Он должен проявляться и в условиях повышенного риска, экстремальных ситуаций, кризиса [5].

Список использованной литературы

1. **Кризис** организации: его виды, фазы и последствия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://lekcion.ru/finansi_ekonomika/5418-krizis-organizatsii-ego-vidi-fazi-i-posledstviya.html. – Дата доступа : 15.02.2017.

2. **Понятие** кризиса и причины его возникновения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.maninspiration.ru/ibcs-108-1.html. – Дата доступа : 15.02.2017.

3. **Объективные** и субъективные причины возникновения кризисов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://studme.org/1376102521784/menedzhment/obektivnye_subektivnye_prichiny_vozniknoveniya_krizisov. – Дата доступа : 15.02.2017.

4. **Причины** возникновения кризисов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://studopedia.ru/2_27529_prichini-vozniknoveniya-krizisov.html. – Дата доступа : 15.02.2017.

5. **Признаки** кризиса: распознавание и преодоление [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://cde.osu.ru/demoversion/course161/1_3.html. – Дата доступа : 15.02.2017.

УДК 331.08

Т. П. Афонченко (atp76@mail.ru),
канд. юрид. наук, доцент

К. Н. Грабайло (ksusha19952012@mail.ru),
магистрант

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

СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ, ЕГО ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

До последнего времени само понятие «управление персоналом» в национальной управленческой практике отсутствовало. Система управления каждой организации имела функциональную подсистему управления кадрами и социальным развитием коллектива, но большую часть объема работ по управлению кадрами выполняли линейные руководители подразделений.

Until recently, the concept of "management personnel" in the national administrative practice absent. The control system of each organization had the function of personnel management subsystem and social development of the team, but most of the scope of work performed by personnel management line management departments.

Ключевые слова: организация; персонал; трудовой потенциал; эффективность; управление персоналом.

Key words: organization; personnel; labor potential; efficiency; human resources management.

Управление подразделяется на четыре сферы, раскрывающие его (управления) различные структурные аспекты: управление продукцией, управление рынками, финансовое управление и управление персоналом (*production management*, *financial management*, *marketing management*, *personnel management*). Управление персоналом при этом базируется на следующих исходных положениях:

- необходимость тесной связи планирования персонала со стратегией развития организации (фирмы);
- количественная оценка издержек на работу с персоналом и их влияния на экономические показатели производства;
- определение необходимого пакета компенсаций для эффективной работы на рынке труда [1].

При переходе к рынку происходит медленный отход от иерархического управления, жесткой системы административного воздействия, практически неограниченной исполнительной власти к рыночным взаимоотношениям, базирующимся на экономических методах. В связи с этим становится необходимым принципиально новый подход к приоритетам. Главное внутри организаций – работники, а за пределами – потребители продукции. Необходимо повернуть сознание работающего к потребителю, а не к начальнику; к прибыли, а не к расточительству; к инициативе, а не к бездумному исполнению. Следует перейти к социальным нормам, базирующимся на здравом экономическом смысле, не забывая о нравственности.

Сущность управления персоналом как специфического вида управленческой деятельности заключается в системном планомерно организованном воздействии на процесс формирования рабочей силы, способной обеспечить эффективное функционирование предприятия и в то же время на создание условий для всестороннего социального развития коллектива.

Содержательная структура управления персоналом. Сущность любой деятельности может быть охарактеризована конкретным перечнем составляющих ее работ или ее составными элементами. Управления персоналом включает:

• определение потребности в кадрах с учетом стратегии развития предприятия, объема производства продукции, услуг;

• формирование численного и качественного состава кадров (система комплектования, расстановка);

• кадровую политику (взаимосвязь с внешним и внутренним рынком труда, высвобождение, перераспределение и переподготовка кадров);

• систему общей и профессиональной подготовки кадров;

• адаптацию работников в организации;

• оплату и стимулирование труда, систему материальной и моральной заинтересованности;

• оценку деятельности и аттестацию кадров, ориентацию ее на поощрение и продвижение работников по результатам труда и ценности работника для предприятия;

• систему развития кадров (подготовку и переподготовку, повышение гибкости в использовании на производстве, обеспечение профессионально-квалификационного роста через планирование трудовой карьеры);

• межличностные отношения между работниками, администрацией и общественными организациями;

• деятельность многофункциональной кадровой службы как органа, ответственного за обеспечение предприятия рабочей силой и за надежную социальную защиту работника.

Целью управления как специфического рода деятельности является регулирование и координация общественного труда. Это определение касается управления вообще или «общего управления», адекватно выражаемого термином «general management». Всю совокупность целей предприятия можно разделить на четыре вида или блока: экономические, научно-технические, производственно-коммерческие и социальные [2].

Экономическая цель управления – получение расчетной величины прибыли от реализации продукции или услуг; научно-техническая цель – обеспечение заданного научно-технического уровня продукции и разработок, а также повышение производительности труда за счет совершенствования технологии; производственно-коммерческая цель – производство и реализация продукции и услуг в заданном объеме и с заданной ритмичностью (обеспечивающие экономическую цель, договорные обязательства, госзаказы и т. д.); социальная цель – достижение заданной степени удовлетворения социальных потребностей работников.

В условиях перехода на рыночные отношения генеральной целью правомерно считать экономическую цель, но поскольку социальная цель является основой формирования целевой направленности системы управления персоналом, структуризация этого вида целей рассматривается более подробно.

Систему целей для управления персоналом следует рассматривать двояко. С одной стороны, она должна отвечать на вопрос о том, каковы конкретные потребности работников, удовлетворения которых они вправе требовать у администрации. С другой стороны, эта же система целей должна отвечать и на вопрос о том, какие цели по использованию персонала ставит перед собой администрация и какие условия она стремится создать. Очевидно, эффективность управления персоналом зависит от того, в какой степени будут непротиворечивы указанные две группы целей.

Блок социальных целей, с точки зрения персонала, представлен на рисунке 1.

С точки зрения администрации, тот же блок целей должен включать в себя целевые задачи и условия для их решения, приведенные на рисунке 2.

При внимательном рассмотрении обеих ветвей блока социальных целей (персонала и администрации) видно, что целевые задачи непротиворечивы. Это создает объективную основу эффективных взаимоотношений данных субъектов для достижения общих целей. И хотя в качестве главной задачи администрации обозначена прибыль, отправным моментом в методологии управления персоналом стало осознание того факта, что одним из важнейших условий реализации этой цели является удовлетворение социальных потребностей человека.

В соответствии с указанными целями формируется система управления персоналом, и в качестве базы для ее построения используются принципы, т. е. правила, а также методы управления, разработанные наукой и апробированные практикой [3].

Рисунок 1 – **Система целей, позволяющая реализовать социальные потребности, с точки зрения персонала организации**

Рисунок 2 – **Система целей администрации по использованию персонала и условия их достижения**

Важной особенностью внутрифирменного управлении становится единое и комплексное воздействие на весь персонал в целом. В связи с этим складывается система кадровой работы, которая:

• интегрирует управление персоналом в общую систему управления фирмой, увязывает его со стратегическими установками и корпоративной культурой, а также с планированием научно-исследовательских работ, производства, сбыта, повышения качества и т. д.;

• включает развернутую систему постоянных и программных мероприятий по регулированию занятости, планированию рабочих мест, организации отбора, расстановки и подготовки кадров, прогнозированию содержания работ;

• предполагает тщательный учет (в том числе в информационных системах) качеств и профессиональных характеристик работников, а также результатов их деятельности;

• предусматривает пропагандистскую и воспитательную работу как с работниками фирмы, так и с членами их семей (японская практика);

• централизует управление трудом в фирме в руках одного из ее лидеров, а также осуществляет меры по совершенствованию механизма кадровой работы.

Обобщение опыта отечественных и зарубежных организаций позволяет сформировать главную цель системы управления персоналом – обеспечение кадрами, организация их эффективного использования, профессионального и социального развития. В соответствии с этими целями формируется система управления персоналом организации.

Можно выделить такие основные задачи управления персоналом производства:

• создание жизнеспособной системы управления кадрами организации;

• разработка долгосрочного плана работы с персоналом;

• разработка краткосрочного (оперативного) плана по работе с кадрами;

• определение потребности организации в персонале количественно и качественно.

Для выполнения задач по управлению персоналом реализуются разнообразные функции управления кадрами, к которым относятся:

• прием на работу нового сотрудника после соответствующего тестирования;

• оценка возможностей работника при приеме на работу и аттестации;

• создание действующей мотивации трудового процесса и ее адаптация к изменению внешних и внутренних условий;

• научная организация трудового процесса и внедрение деловой этики как нормы повседневной работы;

• урегулирование возникающих стрессов и конфликтов, создание для персонала безопасных условий труда;

• внедрение инновационных методов в систему управления организации.

Рабочая сила представляет собой совокупность физических и умственных способностей человека, которые он использует для производства материальных благ и услуг. Это особый фактор производства, который может отказаться от условий труда, уволиться по собственному желанию, менять эффективность труда без связи с его условиями, переучиваться, менять специальность. Он территориально привязан, социально неоднороден, осознает, что затраты на рабочую силу – предмет переговоров, способен бастовать, взаимозаменяем с капиталом.

Человеческий капитал – образование, квалификация, приобретенная в процессе производства, знания и навыки, воплощенные в рабочей силе.

Человеческий фактор – совокупность социокультурных характеристик и личностно-психологических свойств людей; это люди организаций и учреждений, объединенные для совместной деятельности. В структурном плане, это, в первую очередь, личность, рабочая группа, трудовой коллектив. Это не только коллективный работник, но и коллективный субъект общественной жизни, имеющий социальную, демографическую, экономическую и политическую структуру. Это система взаимодействующих, занимающих разное положение классов, слоев и групп, деятельность и взаимодействие которых обеспечивают прогрессивное развитие общества.

Трудовой потенциал – возможное количество и качество труда, которым располагает общество (трудовой коллектив) при данном уровне развития науки и техники. Трудовой потенциал, являясь формой материализации человеческого фактора, выступает как персонифицированная (воплощенная в конкретных личностях) рабочая сила, взятая в совокупности своих качественных характеристик, как реализованных, так и еще не реализованных в определенных организационно-технических и социально-экономических условиях производства. Выступая в качестве интегральной характеристики количества, качества и меры реализации совокупной способности к труду, трудовой потенциал определяет возможности как отдельных работников, так и их групп (больших и малых) [4].

Трудовой потенциал работника представляет собой совокупную способность отдельного работника достигать в заданных условиях определенных результатов в производственной деятельности, с одной стороны, и способность совершенствоваться в процессе труда, решать новые задачи, возникающие в результате изменений в производстве, с другой стороны. Он включает в себя:

- психофизиологический потенциал – способности и склонности человека, состояние его здоровья, работоспособность, выносливость, тип нервной системы и т. п.;
- квалификационный потенциал – объем, глубину и разносторонность общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, обусловливающий способность работника к труду определенного содержания и сложности;
- личностный потенциал – уровень гражданского сознания и социальной зрелости, степень усвоения работником норм отношения к труду, ценностные ориентации, интересы, потребности и запросы в сфере труда исходя из иерархии потребностей.

Трудовой потенциал организации отличен от трудового потенциала работника (система всегда больше составляющих ее частей) в силу возникновения нового качества синергического эффекта, обусловленного взаимодействием составляющих систему (организацию) элементов. Структура трудового потенциала организации представляет собой соотношение различных демографических, социальных, функциональных, профессиональных и других характеристик групп работников и отношений между ними. Объемную величину трудового потенциала целесообразно устанавливать через совокупный фонд рабочего времени, т. е. через возможные к отработке человеко-часы [5].

Таким образом, вся система целей управления персоналом, имея своей основой экономический рост предприятия, вместе с тем учитывает социальную направленность как основу формирования направленности управления кадрами. Цели организации по управлению персоналом должны одновременно решать вопросы потребностей персонала и способствовать целям использования персонала для экономического благополучия и роста.

Список использованной литературы

1. **Арутюнов, В. В.** Управление персоналом : учеб. пособие / В. В. Арутюнов, И. В. Волынский. – Ростов н/Д, 2009. – 448 с.

2. **Боронова, Г. Х.** Психология труда : конспект лекций / Г. Х. Боронова, Н. В. Прусова. – М. : Эксмо, 2008. – 160 с.

3. **Веснин, В. Р.** Управление персоналом. Теория и практика : учеб. / В. Р. Веснин. – М. : Велби : Проспект, 2011. – 688 с.

4. **Дятлов, В. А.** Управление персоналом : учеб. пособие / В. А. Дятлов. – М. : ПРИОР, 2009. – 365 с.

5. **Кибанов, А. Я.** Основы управления персоналом : учеб. / А. Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 304 с.

УДК 339.138

Т. Н. Байбардина (bibardina@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент

Л. В. Мищенко (Ludmila.v.m@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент

О. А. Максименко (maxi11031991@mail.ru),
магистрант

Н. А. Лазовский (bibardina@mail.ru),
магистрант

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

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ НЕЙРОМАРКЕТИНГА В МАНИПУЛИРОВАНИИ ПОВЕДЕНИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЯ

В представленной статье рассмотрены составляющие нейромаркетинга как факторы манипулирования поведением потребителя. Новейшие исследования мозга показали, что поведением человека руководит не разум, а эмоции. Большинство людей, совершая покупки, думают, что это они делают в результате рационального анализа имеющихся альтернатив. В действительности, эмоции сильно влияют, а во многих случаях определяют наши решения. Многие маркетинговые исследования показывают, что эмоции играют важнейшую роль при принятии решения о покупке товара. Авторами в статье представлены механизмы манипулирования поведением потребителя в современном мире.

In the present article considered the components of neuromarketingas a factors of manipulation the consumer behavior. Recent studies of brain have shown, that human behavior is not guided by intellect, but by emotions. Majority of the people, making their purchases are suppose, that they do it as a result of rational analysis of available alternatives. In the reality, emotions arepowerfully affected, and in many cases, determine our decisions. Many of marketing studies have shown that emotions areplaying a crucial role in taking decision of buying goods. An authors of the article presents the mechanisms of manipulating costumer behavior in the modern world.

Ключевые слова: нейромаркетинг; маркетинг; манипулирование; разум; эмоции; подсознание; потребитель; технологии нейромаркетинга.

Key words: neuromarketing; marketing; manipulating; intellect; emotions; subconscious; consumer; neuromarketing technology.

Сегодня как никогда актуален психологический подход к потреблению и потому современные маркетологи особенно уделяют внимание воздействию на подсознание покупателя, разными способами управляя его эмоциями. В эпоху пресыщенного и оттого расчетливого потребителя эта проблема актуальна как никогда. В настоящее время используются различные способы манипулирования поведением потребителя, один из которых представлен как нейромаркетинг.

Нейромаркетинг предполагает, что потребитель в процессе выбора товара руководствуется не только и не сколько рациональными факторами (например, соотношением цены и качества), а повинуется безотчетным симпатиям и антипатиям, возникающим в результате комплексного воздействия зрительных образов, звуков, запахов и т. д. В период перенасыщения рынка не товар как таковой, а восприятие товара является определяющим фактором в конкурентной борьбе. Именно качество визуального восприятия определяет покупку. В связи с этим, многие организации используют нейромаркетинг для повышения продаж, а также восприятия покупателям своего имиджа.

Доказано, что между эмоциями и продажами существует прямая связь, где эмоции влияют на поведение потребителя. Зная биохимию эмоциональных реакций покупателей, продавцы могут эффективно воздействовать на все пять органов чувств человека, применяя позитивные раздражители в виде запахов, музыки, цвета, выкладки товара. Цель данного воздействия ориентирована на совершенствование стратегий продаж.

Впервые термин «нейромаркетинг» был предложен в 2002 г. Эйлом Смидтсом, профессором Университета Эразма Роттердамского. По его мнению, задача нейромаркетинга – лучше понять потребителя и его реакцию на маркетинговые раздражители путем прямого измерения процессов в мозгу и повысить эффективность методов маркетинга, изучая реакцию мозга [1].

В настоящее время нейромаркетинг развился до полноценного направления маркетинга с немалыми бюджетами и солидными заказчиками и стал сильнейшим механизмом манипулирования потребителем, воздействию которого невозможно противостоять.

Эффективность работы на рекламном рынке все в большей степени зависит от компетентности специалистов, способных предвидеть и оценить рыночную конъюнктуру, разработать эффективную рекламную стратегию, создать соответствующие рекламные продукты с учетом их психологического воздействия на подсознание потребителя, используя современные технологии нейромаркетинга. Лишь в Великобритании и США на рекламу тратится вдвое больше, чем на образование (313 млрд долл. США по сравнению с 132 млрд долл. США). Когда речь идет о разработке новых товаров, без которых потребитель не сможет обойтись, компании привлекают тысячи ученых и исследователей [1].

Ученые используют все более чувствительное и сложное оборудование для анализа того, что происходит в сознании и теле человека, делающего покупки. Записывая мозговую активность, изменения в сердечном ритме, дыхании, температуре кожи и реакции возбуждения людей на предприятиях розничной торговли – от мелких семейных магазинчиков до мраморных залов роскошных торговых центров, наблюдают, как выгодная покупка заставляет учащаться пульс и как возбуждает покупателя красный цвет. Берут образцы слюны, чтобы оценить уровень стресса, и используют оборудование для отслеживания направления взгляда, чтобы определить, сколько времени потребители тратят на изучение витрин. Записывая направление взгляда, фиксируя уровень внимания пользователей, ученые исследуют, как они ведут себя в Интернете, просматривают веб-страницы и покупают онлайн. Задача исследователей заключается в том, чтобы «поместить шопинг под микроскоп».

Любые продажи всегда являются манипуляцией – реклама манит, зазывает, обещая потребителям стать счастливыми. Но долгое время всю информацию о том, чего хотят потребители, маркетологи получали из разговоров с ними. Теперь все больше рекламодателей предпочитают не только беседовать с потребителями, но и анализировать их мозговые волны с помощью последних достижений нейробиологии. Компьютер, измеряя их мозговую активность, сообщает исследователям, на какие сцены подопытный обращает особое внимание и какие эмоции при этом испытывает.

Безусловно, нейромаркетинг повышает качество маркетинговых исследований. Если при других типах исследований участники могут говорить не то, что думают на самом деле, и в этом случае могут быть сделаны неверные выводы, то при использовании нейромаркетинга – как полиграфа при допросе – картина будет объективной. Аналогичные технологии применяются в исследованиях DirectMail и печатной рекламы, когда отслеживаются движения глаз человека, читающего рекламные письма или рассматривающего рекламные объявления в журналах.

Во время нейромаркетинговых исследований можно узнать о потребителях то, что они даже сами о себе не знают. Главная причина ошибок маркетологов – делать выводы, опираясь на рационализм потребителей, ведь известно, что 85% решений человек принимает под влиянием подсознания [2].

Существуют эффективные способы, помогающие продавать, но не гарантирующие любовь потребителей. Например, можно экспериментировать с размером упаковки, уменьшая ее незаметно для потребителя. Человек будет считать, что покупает стандартный объем по более выгодной цене. Можно использовать так называемый эффект искажения левой цифры, когда товар за 9,99 р. будут раскупаться лучше, чем такой же за 10 р. Можно печатать ценники товаров, которые нужно продать в первую очередь, хорошо читаемым красивым шрифтом: мозг использует энергию очень экономно, и сложно обрабатываемая информация в виде тяжелого для чтения шрифта подсознательно считается непонятной и даже менее честной. Но за такие приемы потребитель спасибо не скажет. Более того, в конечном итоге он может почувствовать себя обманутым и отвернуться от продавца. Поэтому маркетологи считают, что честнее и надежнее очаровывать подсознание потребителя, чем обманывать его. Здесь на помощь приходят запахи, звуки и эмоции.

По результатам исследования установлено, что музыка и запахи в торговых предприятиях изменяют динамику продаж в сторону значительного увеличения. Так, в Лондоне в магазинах, где начали транслировать рождественские песни, продажи под Рождество росли на 4–7%, а «рождественские» запахи помогли поднять выручку еще на 6%.

Еще один способ «правильной» манипуляции, не оставляющей у потребителя ощущения обмана, – превратить шопинг в развлечение. Так, например, австрийская сеть спортивных това-

ров *Hervis* оборудовала все примерочные своего главного магазина в Вене специальными дисплеями, которые считывали код товара и подбирали подходящий фон для его примерки – виды альпийских гор для горнолыжного костюма или изображение тропического пляжа для купальника. Таким образом, компания, удачно создавая эмоциональный фон для покупки, значительно повысила продажи спортивных товаров.

Доказано, что, одним из наиболее важных факторов, влияющих на впечатления от конечного продукта, который представлен конкретным марочным продуктом, является также место, в котором он приобретается. Чем более приятная и расслабляющая атмосфера создана вокруг марочного продукта, тем выше желание его приобрести. Атмосфера, которая там присутствует, влияет на решение о покупке гораздо сильнее, чем сам продукт. Чем больше органов чувств и форм ощущений задействовано, тем насыщеннее становится контакт. При этом время оценки бренда сокращается, а потребитель все больше становится расположен к покупке.

Известно, что удачно подобранное цветовое решение бренда привлекает внимание, вызывает подсознательные ассоциации и эмоции, закрепляется за конкретным марочным продуктом. Цвет является ключевым к узнаваемости бренда на полке магазина. Знание психологической семантики цветов помогает выбирать цветовое решение так, чтобы оно соответствовало характеру и настроению потребителей и наиболее эффективно формировало их эмоциональное восприятие товара.

Кроме того, любое сочетание звуков, в том числе и каждое слово, вызывает у человека определенные ассоциации, отсылающие к источнику этих звуков и их значению. Установлено, что ассоциации между определенными звуками и их значениями довольно устойчивы, они могут не осознаваться потребителями. Посредством музыкального фона можно создать общий настрой потребителя, придать динамику и направленность его поведению. Например, музыкальное сопровождение в торговом зале позволяет регулировать поток покупателей, время, которое покупатель проводит в торговом зале, и удовлетворенность от процесса покупок. Способность музыки оказывать столь интересное воздействие на потребителя используется при создании фирменных звуков марочного продукта (звуки, сопровождающие включение (выключение) технического устройства, специфические сигналы, заставляющие обратить внимание потребителя, джинглы, звуковые логотипы).

Музыка в торговом помещении подбирается в зависимости от концепции магазина и представленного в нем ассортимента, она не должна отвлекать потребителей от покупок. При составлении музыкальной программы необходимо учитывать также предпочтения и возрастные категории основной массы покупателей.

Как показывает практика, запахи сопровождающие потребление бренда и процесс его выбора, также имеют большое значение, так как инициируют древнейшие участки головного мозга. Запах должен обязательно сочетаться с форматом бренда и категорией продукта. Например, булочные должны быть пропитаны ароматом свежеиспеченного хлеба, это формирует убежденность потребителя в том, что в торговом помещении представленный товар всегда свежий. Магазин кожаных изделий должен пахнуть кожей – такой аромат вызывает ассоциацию с высоким качеством, богатством. Многие продавцы прибегают к использованию специальных распылителей, имитирующих запах товара. Принципы арома-брендинга позволяют добиться разносторонних эффектов – повышают настроение и готовность купить продукт, усиливают положительные впечатления от магазина, улучшают восприятие, стимулируют повторные покупки, снижают стрессовые ситуации, повышают импульсные покупки.

Одним из важных каналов сенсорного восприятия являются осязательные ощущения, которые в свою очередь могут быть очень разнообразными, так как они возникают в результате комплексного восприятия различных свойств раздражителя, действующего на кожу и подкожные ткани. Восприятие предметов внешней среды с помощью осязания позволяет оценивать их форму, размеры, свойства поверхности, конституцию, температуру и т. п. Возможность потрогать марочный продукт имеет непосредственное отношение к восприятию качества продукта и является важнейшей составляющей принятия решения о покупке. Отсутствие подобной возможности становиться причиной того, что марочные позиции обезличиваются, а эмоциональная связь с брендом ослабевает [3].

Таким образом, любой элемент эмоционального воздействия может быть использован как по отдельности, так и в совокупности с другими. Исходя из этого, следует искать наиболее приемлемое сочетание элементов в зависимости от специфики марочного продукта и особенностей целевой аудитории. Если объединить все составляющие эмоционального восприятия используемых технологий нейромаркетинга, то можно констатировать, что в современном мире

потребления нейромаркетинг становится сильнейшим механизмом манипулирования поведением потребителя, воздействию которого невозможно противостоять.

Список использованной литературы

1. **Льюис, Д.** Нейромаркетинг в действии. Как проникнуть в мозг покупателя / Д. Льюис ; пер. с англ. М. Мацковской. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 304 с.

2. **Линдстром, М.** Buyology: увлекательное путешествие в мозг современного потребителя / М. Линдстром ; пер. с англ. Е. Фалюк. – М. : Эксмо, 2010. – 240 с.

3. **Грошев, И. В.** Эмоциональный брендинг и поведение потребителя / И. Грошев, А. Краснослободцев // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – №7/8. – С. 119–126.

УДК 338.35

О. В. Беляева (olay.b.1976@bk.ru),
канд. экон. наук, доцент

Поволжский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации
г. Энгельс, Российская Федерация

РИСКОВЫЙ ХАРАКТЕР ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены специфические особенности рисков и конкретные формы их проявления по отношению к человеку и реальному миру. Возникает объективная потребность сбора, анализа и обобщения информации о различных неблагоприятных явлениях с целью научного предвидения риска.

The article deals with specific features and risks of the specific forms of their manifestation in relation to man and the real world. There is an objective need to collect, analyze and summarize the information about the various adverse events with the purpose of scientific prediction of risk.

Ключевые слова: риск; формы проявления риска; управление рисками; опыт антирисковой деятельности.

Key words: risk; the risk of occurrence form; management of risks; antiriskovyh experience activities.

Слово «риск» в буквальном переводе означает «принятие решения, результат которого неизвестен, т. е. небезопасен». Риск – это нечто, что может произойти, а может и не произойти. Риск является объективным явлением в любой сфере человеческой деятельности и проявляется как множество отдельных рисков.

Точное измерение риска возможно математическим путем с помощью применения теории вероятностей и закона больших чисел. По своей сущности риск является событием с отрицательными, особо невыгодными экономическими последствиями, которые, возможно, наступят в будущем в какой-то момент в неизвестном масштабе.

С понятием «риск» тесно связано понятие ущерба, но если риском является только возможное отрицательное отклонение, то ущерб – это действительное отрицательное фактическое отклонение [1, с. 8].

Возникает объективная потребность сбора, анализа и обобщения информации о различных неблагоприятных явлениях с целью выявления общих тенденций развития и закономерностей проявления, научного предвидения риска.

Отражая достигнутый уровень познания, многие риски остаются непознанными, поскольку недостаточно объяснены и раскрыты причины их проявления, причинно-следственные связи с окружающей природой и обществом.

Научно-технический прогресс и безграничность познания создают объективные предпосылки научного объяснения тех или иных явлений, сокращения влияния непознанных рисков.

Фактор риска и необходимость покрытия возможного ущерба в результате его проявления вызывают потребность в страховании. Через страхование любая человеческая деятельность в процессе познания природы и общества защищена от случайностей. Многообразие форм проявления риска, частота и тяжесть последствий его проявления, невозможность абсолютного устранения его вероятности вызывают необходимость организации страхования.

Как и любое явление в экономике, управленческое влияние на снижение экономического риска при производстве продукции или совершении торговой сделки имеет свою историю развития. Экономические условия, уровень заработка, сложившееся производственное отношение

были основной базой формирования антирисковых методик и направлений. В итоге в тот советский период, в период передела собственности и появления в подавляющем большинстве частной собственности в России стала признаваться наука управления рисками. Ответственность частных предприятий, как и индивидуальных предпринимателей, за максимизацию эффективной деятельности понуждает заниматься организацией управления рисками, изучать исторический опыт, вырабатывать стратегию и технику, адекватную сложившимся условиям.

Порожденный, в основном, кризисными ситуациями стран с рыночной экономикой, опыт антирисковой деятельности получил свое признание в XX в. Сегодня антирисковая деятельность становиться необходимым предметом во всех учреждениях высшего образования, занимающихся подготовкой экономистов.

Становясь самостоятельной областью знаний, управление рисками имеет общую теорию и концепцию, в это же время для каждого вида предпринимательства определяются свои особенности. Безусловно, производственное, коммерческое, финансовое предпринимательство отличается друг от друга по сути, методам и другим параметрам. Имеют свои особенности и риски, связанные с предпринимательской деятельностью по этим направлениям.

Еще в конце XIX в. первые организационные мероприятия проводились по снижению риска от потери прибыли или от убытков. Эту работу проводили страхователи в основном на предприятиях по производству или реализации продукции.

В 30-е гг. XX в. сформировалась система страхования от убытков, а также страховые компании, организации и т. п.

Без систематизации защиты от риска невозможным стало развитие производства и производственных отношений. Такие новые явления в государственной и международной жизни, как расширение объемов производства, специализация и интеграция производства и отраслей, международная специализация и интеграция привели к необходимости организации защиты от риска на государственном и международном уровне.

Основные факторы, влияющие на зарождение науки управления рисками, следующие:

- укрупнение масштабов производства;
- межотраслевая интеграция;
- популяризация информационных систем;
- дробление производственных процессов;
- международная экономическая интеграция.

С этой градацией факторов нельзя не соглашаться. По нашему мнению, необходимо более глубоко рассматривать при определении уровня риска и такой фактор, как влияние техногенных систем на экологию не только на локальном, но и на региональном уровне.

Рассматривая поэтапность и многофакторность, отмечаем в качестве основной причины появление в начале XX в. новых промышленных технологий, технологий малого производства товаров мирового потребления, для чего потребовались значительные капиталовложения в дорогостоящее оборудование.

Безусловно, это явление со временем достигает по некоторым отраслям и производствам вершины при полной механизации и автоматизации производственных процессов. Здесь выступает на первый план риск надежности автоматизированной системы с точки зрения ее же прочности и возможности долгое время работать без снижения качества продукции.

На втором плане, что не менее важно, роль человеческого фактора. Еще не дан ответ на вопрос о том, что важнее при снижении риска, дробление технологической ответственности или концентрация ее в группе лиц и тем более одном человеке, когда судьба продукции или финансового результата замыкается на отдельных индивидуумах или на одном человеке. Чем выше уровень техники и технологии, тем выше риск или стоимость ошибок специалиста и руководителя (трагедия Чернобыльской АЭС). Отсюда следует вывод, что чем выше цена риска, тем выше ответственность. Должна быть адекватной оценка труда (моральная, материальная).

Интеграция отраслей, как один из факторов рождения нового этапа науки о рисках, в начале второй половины XX в. дала новый имидж теории и практике. Слияние близких по интересам отраслей и производств для обеспечения единого процесса привело к обеспечению общих интересов в повышении или сохранении дохода и прибыли. Характерно снижение риска по загруженности предприятий, но повышение риска в сбыте продукции. Здесь важны уровень и направления интеграции. Практически всех развитых и развивающихся стран коснулась интеграция военно-промышленного комплекса с другими отраслями после завершения второй мировой войны, супердержав с рыночной экономикой после завершения «холодной» войны.

Советский Союз с развитой жесткой и плановой системой перенес это более мягко, так как риск внутренний не ощущался для предприятий, убытки от экспериментов касались государства, т. е. подавляющую часть в хозяйственном секторе составляли государственные предприятия, где риск не воспринимался и отчуждался. Риск на международном рынке касался в основном государств и не влиял прямо на результаты деятельности предприятий.

Положительный этот фактор или нет, время еще не дало однозначного ответа. Но ясно одно, что рыночная экономика в России сложна для подавляющей массы предпринимателей, не владеющих теорией и практикой управления рисками и не увязывающих их с эффективностью своей деятельности. Кстати, это одна из причин банкротства многих предприятий на внутреннем уровне и большого числа вышедших на уровень мировой. Первоначальная эйфория от вливания постороннего капитала как основы процветания и дальнейшего быстрого развития предприятий до уровня мирового оказалась неоправданной в условиях неизвестного рынка, примером чего могут служить предприятия г. Энгельса.

Практически все предприятия и структурные подразделения по производству продукции потребительской кооперации оказались на грани диаметрального риска. С одной стороны, продолжение производства продукции в 1994–1998 гг. ставило его под сомнение выгодности из-за наплыва зарубежной конкурентоспособной продукции. Поэтому многие производства приостановили свою деятельность, а многие прекратили деятельность навсегда. Так, по Саратовской области, в частности, по потребительским обществам облпотребсоюза за 1991–1998 гг. производство, в целом, снизилось в 2,5 раза, в том числе по колбасам, хлебобулочным изделиям, мясным и овощным консервам.

Это явление можно назвать, с точки зрения риска, риском производства. То есть, чем больше произведено, тем больше уровень риска реализации продукции, получение эффективности от деятельности.

С другой стороны, присутствует явление риска от бездеятельности, оно ярко проявилось в период после событий 17 августа 1998 г. Предприятия и отрасли, которые прекратили деятельность, не смогли сохранить производственный и кадровый потенциал и занять нишу на рынке товаров, когда импорт практически по многим видам продукции «ушел» с рынка. Во-первых, по причине того же события не поставлялись другие товары. Во-вторых, потребитель стал более опытен и разборчив и верил, в первую очередь, не установке и рекламе, а качеству.

Отечественная продукция, в том числе и потребительской кооперации, стала востребованной. Ее производство стало на большинстве предприятий рентабельным и высокоэффективным.

По всем рассматриваемым нами потребительским союзам и потребительским обществом произошел рост производства, причем с возрастанием эффективности. В тех же обществах, где еще не достигнута динамика роста эффективности, наметился рост эффекта и снижения убытков. То есть риск деятельности оказался оправданным и является основой для выживания и безубыточной деятельности потребительских обществ. Производства набрали полную мощность, резко повысилась их эффективность и стал неоспоримым эффект не только в масштабах самой потребительской кооперации, но и в масштабе России. Во многих регионах это стало спасением от дефицита продукции [2, с. 14].

Те производства, которые не приняли или не сумели сохранить свой потенциал или не приняли методику «тления», пожинали плоды риска бездействия. Для того, чтобы возродить и организовать заново производства, необходимы дополнительные усилия и дополнительные затраты, риск вложения которых увеличивается. Занятие своей «ниши» в реализации продукции создает дополнительный риск. Кроме того, все предприятия и отрасли, испытавшие производственный риск в период иностранного вторжения товаров и выжившие, имеют сейчас возможность модернизировать, обновлять свои производства, так как стали эффективными, с наращенными связями и рынками сбыта. Это достойный пример для руководителей любого ранга: от малого предпринимателя до руководителя страны. Необходимо создавать все условия для развития собственного производства. Страна, первая шагнувшая в космос, имеющая самый мощный основной потенциал – земельный и кадровый, не должна рассчитывать на поставки жизненно необходимых продуктов и товаров из-за рубежа.

Межгосударственная специализация или международное разделение труда вносит свой оттенок в формирование концепции управления рисками. Одно из звеньев цепи международного производства должно рассматривать процесс производства и реализации продукции в целом и свою непосредственную часть. С одной стороны, все звенья цепи работают на конечный ре-

зультат, на конечный продукт и при позитивных итогах все звенья не подвержены риску. При негативных итогах все звенья подвергаются риску.

При негативных явлениях в любом звене международной производственной цепи ставится под сомнение итоговый результат. Поэтому, в каком случае и в какой степени влияние окажется больше на общий результат и результат частный, в определении этого необходима методика, основанная на международных принципах экономических отношений. В основе должно быть равенство ответственности за равенство принесенных потерь.

Важным фактором в управлении рисками являются современные информационные технологии с математической обработкой данных. С одной стороны, они способствуют принятию более правильных решений, а значит и снижению уровня риска, с другой – необходима своя методика и специалисты, владеющие ей.

Список использованной литературы

1. **Антонов, Г. Д.** Управление рисками организации : учеб. пособие / Г. Д. Антонов, О. П. Иванова, В. М. Тумин. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 153 с.

2. **Беляева, О. В.** Характер экономических и политических процессов в потребительской кооперации / О. В. Беляева // Экономика и менеджмент: теория и практика : материалы междунар. науч.-практ. конф., 28 окт. 2016 г. – Энгельс : Поволжский кооперативный ин-т, 2016. – 56 с.

УДК 336.647

А. А. Гаврилова (gavrilova2010.2010@mail.ru),
магистрант

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

ФАКТОРИНГ КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

В статье раскрывается понятие факторинга, охарактеризованы его виды, положительные и отрицательные стороны, отражена сложившаяся практика предоставления факторинговых услуг российскими банками.

The article reveals the concept of factoring, characterizes its types, positive and negative sides, reflects the current practice of providing factoring services by Russian banks.

Ключевые слова: факторинг; факторинговые операции; факторинговые услуги.

Key words: factoring; factoring operations; factoring services.

В последнее время, в условиях финансовой неустойчивости, банки ужесточили условия выдачи кредитов, поэтому предприятия вынуждены искать альтернативные источники финансирования. Организации, срочно нуждающиеся в средствах, все больше прибегают к факторингу – финансированию оборотных средств клиента факторинговой компанией (фактором) путем приобретения ею прав на получение будущего платежа за поставленные товары от должника.

С другой стороны, в современной литературе понятие факторинг рассматривается как финансовый продукт, который позволяет поставщикам товаров и услуг предоставлять покупателям отсрочку в оплате, и, в то же самое время, оперативно пополнять оборотный капитал, который нужен для поддержания продаж. Тем не менее, данное определение можно применять только к российской действительности, так как за рубежом под факторингом подразумевается более широкий выбор услуг:

- финансирование под уступку денежного требования;
- ведение бухгалтерского учета за поставщика;
- страхование рисков неплатежа;
- сбор дебиторской задолженности.

В России понятие факторинга перекликается с переуступкой долгов, а вот основным законодательным документом, в соответствии с которым осуществляется правовое регулирование договора финансирования под уступку денежного требования, является Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) [1]. В кодексе данному вопросу посвящена отдельная глава 43, содержащая специальные требования к договору факторинга. Помимо специальной

главы 43 в ГК РФ имеются также отдельные положения (статьи 382–390), регулирующие общие нормы уступки требования (цессии).

Согласно статье 389 ГК РФ, форма договора факторинга должна соответствовать общим требованиям к форме, в которой может быть совершена уступка права требования.

Существуют следующие виды факторинговых операций:

- внутренний факторинг (в пределах одного государства);
- внешний факторинг (одна из сторон находится в другой стране, в этом случае при совершении сделки нужно учитывать нормы международного законодательства);
- открытый факторинг (должник знает о смене кредитора);
- закрытый факторинг (должник не знает о смене кредитора);
- реальный факторинг (передача существующих обязательств);
- консенсуальный факторинг (соглашение заключается на обязательства, которые образуются в будущем);
- регрессный факторинг (если должник не исполняет обязательства, то за него платит поставщик);
- безрегрессный факторинг (при неполучении денежных средств от должника убытки терпит финансовый агент (покупатель долга).

Необходимо отметить, что безрегрессный факторинг предоставляется крайне редко, и возможность получения этой услуги есть только у тех компаний, которые зарекомендовали себя как надежные.

Так же, как традиционное кредитование, факторинг предназначен для увеличения оборотного капитала предприятий среднего и малого бизнеса. Но факторинг сильно отличается от обычного кредитования, в первую очередь, отношением к лежащим в основе активам.

При банковском кредитовании залог рассматривается как возможный, но второй по счету и крайне нежелательный источник возврата кредита. При факторинге в первую очередь фактор ждет оплаты именно от приобретенного актива – уступленных прав требований, и только во вторую – от самого клиента, поэтому оценка его финансового состояния приобретает вторичный характер.

Итак, положительными сторонами факторинга является то, что он может заменить кредит, способствует увеличению объема продаж, способствует соблюдению сроков возврата денежных средств кредиторам, является не только инструментом финансирования, но и способом управления дебиторской задолженностью. Привлекательность факторинга обусловлена тем, что он объединяет в себе сразу несколько функций: финансирование оборотного капитала; инкассацию задолженности клиента; если предусмотрено договором, факторинг берет на себя риск неплатежа, выступая, таким образом, в качестве страховщика финансовых рисков. Такой комплекс функций делает факторинг незаменимым механизмом для малых и средних предприятий, доступ которых к кредиту традиционно затруднен.

Одним из существенных недостатков является его относительная дороговизна. В настоящее время уровень факторинговой комиссии составляет 2–3% от суммы уступленного денежного требования. В зависимости от срока оборачиваемости дебиторской задолженности эта комиссия при пересчете доходит до 40–50% годовых.

Другим отрицательным моментом в использовании факторинга являются организационные проблемы, связанные с усложнением документооборота, следствием чего является снижение со стороны клиента оперативности управления своим предприятием.

Но, все же, факторинг помогает обеспечить потребность предприятия в текущих оборотных средствах, не образуя при этом излишней денежной массы. Кроме того, он открывает дополнительную возможность в работе с задолженностью мелких и средних предприятий. Существенное преимущество факторинга состоит в том, что факторинговые компании обеспечивают постоянный и тщательный учет положения дел у своих клиентов и всячески препятствуют возникновению денежных долгов.

Компании, занимающиеся реализацией товаров (работ, услуг), часто оказываются перед дилеммой: если продавать свою продукцию только по предоплате, то можно отпугнуть многих потенциальных покупателей, а если на условиях отсрочки платежа, то можно лишиться значительного объема оборотных средств, необходимых для финансирования текущей деятельности. Эту проблему можно решить с помощью либо краткосрочного кредита, либо факторинга [2].

Факторинговые операции может проводить кредитная или коммерческая организация, имеющая лицензию на осуществление таких операций (ст. 825 ГК РФ). Однако до сих пор нет

ни одного нормативного документа, регулирующего лицензирование факторинга. Поэтому факторингом в нашей стране занимаются только банки (они имеют право осуществлять эти операции на основании Закона о банках и банковской деятельности).

Обычно факторинговые операции осуществляются в приведенном ниже порядке. Предприятие заключает договор на оказание факторинговых услуг с финансовым агентом-фактором (от англ. *factor* – агент, посредник). Согласно такому договору поставщик (продавец) реализует товар, но не получает за него плату от покупателя, а уступает финансовому агенту право потребовать ее с покупателя. При этом поставщик не несет ответственности за получение агентом денег от покупателя (ст. 827 ГК РФ).

Поставщик предъявляет банку документы, подтверждающие факт поставки товара или оказания услуги на условиях рассрочки платежа (накладную, счет-фактуру), и в этот же день получает от банка 60–90% стоимости контракта. Процент от стоимости контракта, который клиент получит сразу после поставки, зависит от того, к какой категории надежности банк отнесет предприятие-покупателя: чем платежеспособней покупатель, тем большую сумму получит поставщик.

Продавец должен заведомо проинформировать покупателя об использовании факторинга и подписать с ним соответствующее приложение к договору. При наступлении срока оплаты покупатель перечисляет деньги непосредственно в банк. Если покупатель этого не делает, банк предпринимает усилия по взысканию средств с покупателя-должника (дебитора).

Когда задолженность погашена, банк выплачивает поставщику оставшуюся часть стоимости контракта за вычетом своих комиссионных (0,5–3%), которые являются платой за оказание факторинговых услуг.

Таким образом, компания-поставщик предоставляет покупателю возможность купить товар с отсрочкой платежа, но при этом не лишается большей части своих оборотных средств. Как правило, банк и клиент подписывают бессрочный договор факторингового обслуживания. Заключив его однажды, они работают в режиме «сделка – деньги» без оформления новых договоров.

Банки, оказывающие услуги факторинга, обычно утверждают, что готовы работать с любым клиентом и любыми сделками. Однако для некоторых предприятий условия обслуживания могут оказаться недостаточно привлекательными. По утверждению большинства опрошенных нами банковских специалистов, наиболее выгодные условия банки готовы предоставить клиентам, которые отвечают следующим требованиям:

- Компания должна быть быстрорастущей или считать стремительный рост одной из основных стратегических целей своей деятельности (для этого банки анализируют бухгалтерскую отчетность компании, динамику финансовых показателей, договоры на будущие поставки). Предназначение факторинга заключается именно в том, чтобы помогать растущему бизнесу.
- Среднемесячный оборот компании должен быть не менее 3 млн р. (банки, специализирующиеся на работе с мелким и средним бизнесом, могут предъявлять иные требования).
- Суммы поставок, финансируемых банком в рамках факторингового обслуживания, не должны быть ни слишком большими, ни слишком маленькими. Каждый банк по-своему понимает оптимальный размер сделки. Тем не менее поставки одному дебитору на суммы меньше 50 тыс. р. и больше 1 млн р. вряд ли привлекут внимание большинства банков.
- Предпочтительно, чтобы компания работала по факторинговой схеме с большим количеством дебиторов. Ситуация, когда клиент имеет одного или нескольких крупных дебиторов, является исключением из общего правила. Желательно, чтобы покупатели были постоянными (по крайней мере, поставщик должен планировать долгосрочное сотрудничество с ними) и поставки осуществлялись на регулярной основе.
- Срок отсрочки платежа, предоставляемой покупателю, не должен превышать 90 дней. Наилучшие условия банки предлагают по сделкам, предусматривающим отсрочку платежа от 15 до 45 дней.

При факторинге банк берет на себя значительную часть рисков своего клиента, в частности риски ликвидности, кредитные, валютные и процентные риски.

Под кредитными рисками при факторинге понимается возможность неоплаты дебиторами поставок с отсрочкой платежа. После заключения факторингового договора и предоставления финансирования предприятию-клиенту банк полностью несет все убытки, связанные с непоступлением платы от дебиторов. Поставщик же может таких убытков избежать, так как уже получил от банка 60–90% от стоимости контракта.

Иногда банк, стремясь оградить себя от кредитных рисков, заключает так называемый договор факторинга с регрессом [3]. Согласно этому договору при неоплате поставки в течение определенного периода банк имеет право осуществить обратную переуступку денежного требования поставщику (по одному или нескольким дебиторам) и востребовать с него сумму задолженности по этим дебиторам. Стоимость факторинга при этом ниже в среднем на 10%.

Ликвидные риски представляют собой риски несвоевременной оплаты дебиторской задолженности, приводящие к недостатку средств у поставщика для покрытия текущих затрат. При факторинге поставщик получает финансовые ресурсы от банка практически в момент поставки, поэтому ликвидные риски поставщика становятся заботой банка.

Снижение валютных рисков означает возможность немедленно конвертировать в валюту денежные средства, полученные от банка. Этот аспект факторинговых услуг важен для компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

Факторинг позволяет избежать так называемых процентных рисков. Они возникают в случае, когда компания за счет привлечения кредитов пытается восполнить недостаток оборотных средств, вызванный отсрочкой платежей. Напомним, что процентная ставка по краткосрочным кредитам в первую очередь зависит от ситуации на рынке заемных средств, поэтому предприятие не застраховано от резкого удорожания кредитных ресурсов.

При заключении же бессрочного договора факторинга банк гарантирует поставщику, что стоимость предоставляемых денежных ресурсов будет оставаться неизменной в течение довольно длительного периода времени (например, в течение полугода или года). Этот аспект факторингового обслуживания является дополнительным стабилизирующим фактором для бизнеса поставщика.

Список использованной литературы

1. **Гражданский** Кодекс Российской Федерации. Ч. 2 : принят Гос. Думой 22 дек. 1995 г. (в ред. от 28.12.2016 г.) // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2016.

2. **Берзон, Н.** Финансовый менеджмент : учеб. пособие / Н. Берзон, Т. Теплова. – М. : КноРус, 2013. – 656 с.

3. **Никитина, Н. В.** Корпоративные финансы : учеб. для вузов / Н. В. Никитина, В. В. Янов. – М. : КноРус, 2013.

УДК 336.647

И. А. Гадяцкая (irina.gadiatskaia.95@mail.ru),
магистрант

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

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье охарактеризованы особенности процесса формирования капитала предприятия и принципиальные подходы к формированию структуры его капитала. Также отражены достоинства и недостатки привлечения капитала из тех или иных источников.

The article describes the features of the process of capital formation of the enterprise and the principal approaches to the formation of its capital structure. It also reflects the advantages and disadvantages of attracting capital from various sources.

Ключевые слова: капитал; собственный капитал; заемный капитал; структура капитала.

Key words: capital; equity; borrowed capital; capital structure.

Вопрос о том, как финансировать те или иные активы предприятия – за счет краткосрочного или долгосрочного заемного и собственного капитала, можно обсуждать в каждом конкретном случае. Однако предприятия часто следуют правилу, согласно которому элементы основного капитала, а также наиболее стабильная часть оборотного капитала (например, страховые запасы, часть дебиторской задолженности) должны финансироваться за счет долгосроч-

ного капитала. Остальная часть оборотных активов, величина которых зависит от товарного потока, наоборот, финансируется за счет краткосрочного капитала.

Основной целью формирования капитала создаваемого предприятия является привлечение достаточного его объема для финансирования приобретения необходимых активов, а также оптимизация его структуры с позиций обеспечения условий последующего эффективного использования.

Процесс формирования капитала создаваемого предприятия имеет ряд особенностей, основными из которых являются следующие:

• К формированию капитала создаваемого предприятия не могут быть привлечены внутренние источники финансовых средств, которые на этой стадии его жизненного цикла отсутствуют. Так, потребность в собственном капитале создаваемого предприятия не может быть удовлетворена за счет его прибыли, а потребность в заемном капитале – за счет текущих обязательств по расчетам (счетов-начислений), которые до начала функционирования предприятия еще не сформировались.

• Основу формирования стартового капитала создаваемого предприятия составляет собственный капитал его учредителей. Без внесения определенной части собственного капитала в создание нового предприятия привлечь заемный капитал довольно сложно (формирование стартового капитала создаваемого предприятия исключительно за счет заемного капитала может рассматриваться лишь как теоретическая возможность и в практике встречается очень редко).

• Стартовый капитал, формируемый в процессе создания нового предприятия, может быть привлечен его учредителями в любой форме. Такими его формами могут выступать денежные средства, различные виды основных средств (здания, помещения, машины, оборудование и т. п.), различные виды материальных оборотных активов (запасы сырья, материалов, товаров, полуфабрикатов и т. п.), разнообразные нематериальные активы (патентные права на использование изобретений, права на промышленные образцы и модели, права использования торговой марки или товарного знака и т. п.), отдельные виды финансовых активов (различные виды ценных бумаг, обращающихся на фондовом рынке).

• Собственный капитал учредителей (участников) создаваемого предприятия вкладывается в него в форме уставного капитала. Его первоначальный размер декларируется уставом создаваемого предприятия.

• Особенности формирования уставного капитала нового предприятия определяются организационно-правовыми формами его создания. Это формирование осуществляется под регулирующим воздействием со стороны государства. Так, государственные нормативно-правовые акты регламентируют минимальный размер уставного фонда капитала предприятий, создаваемых в форме открытого акционерного общества и общества с ограниченной ответственностью. Для корпоративных предприятий, создаваемых в форме открытого акционерного общества, регламентируется также порядок проведения эмиссии акций, объем приобретения пакета акций его учредителями, минимальный объем приобретения акций всеми акционерами в период предусмотренного срока открытой подписки и некоторые другие аспекты первоначального формирования их капитала.

• Возможности и круг источников привлечения заемного капитала на стадии создания предприятия крайне ограничены. Хотя в финансовых кругах бытует утверждение, что любая хорошая предпринимательская идея обязательно получит свое финансирование, это утверждение следует рассматривать как явное преувеличение (особенно в условиях экономики переходного типа). Современная практика показывает, что финансирование нового бизнеса кредиторами является довольно сложной, а иногда и трудноразрешимой задачей. При этом на первоначальной стадии формирования капитала предприятия к его созданию не могут быть привлечены такие заемные источники, как эмиссия облигаций, налоговый кредит и т. п.

• Формирование капитала создаваемого предприятия за счет заемных и привлеченных источников требует, как правило, подготовки специального документа – бизнес-плана. Бизнес-план представляет собой основной документ, определяющий необходимость создания нового предприятия, в котором в общепринятой последовательности разделов излагаются его основные характеристики и прогнозируемые финансовые показатели. В бизнес-плане создания нового предприятия отражаются, как правило, следующие основные показатели: общая потребность в стартовом капитале, необходимом для начала функционирования предприятия; схема финансирования нового бизнеса, предлагаемая его учредителями; ожидаемые сроки возврата вложенного капитала инвесторам (кредиторам) и некоторые другие.

• Для подготовки бизнес-плана учредители создаваемого предприятия должны осуществить определенные предстартовые расходы капитала. Эти расходы связаны с оплатой труда разработчиков бизнес-плана и фиксированием связанных с этим исследований. Предстартовые расходы капитала в сумму уставного капитала создаваемого предприятия, как правило, не включаются.

• Риски, связанные с формированием (и последующим использованием) капитала создаваемого предприятия характеризуются довольно высоким уровнем. Это предопределяет соответственно высокий уровень стоимости отдельных элементов заемного капитала, привлекаемого на стадии создания предприятия [1].

В системе управления формированием капитала создаваемого предприятия важная роль принадлежит обоснованию схемы и выбору источников его финансирования.

Схема финансирования нового бизнеса определяет принципиальные подходы к формированию структуры капитала, конкретные методы его привлечения, состав участников и кредиторов, уровень финансовой независимости и ряд других важных параметров создаваемого предприятия.

При формировании структуры капитала создаваемого предприятия рассматриваются обычно две основные схемы его финансирования:

• Полное самофинансирование предусматривает формирование капитала создаваемого предприятия исключительно за счет собственных его видов, соответствующих организационно-правовым формам нового бизнеса. Такая схема финансирования, характеризуемая в зарубежной практике термином «финансирование без левериджа», характерна лишь для первого этапа жизненного цикла предприятия, когда его доступ к заемным источникам капитала затруднен.

• Смешанное финансирование предусматривает формирование капитала создаваемого предприятия за счет как собственных, так и заемных его видов, привлекаемых в различных пропорциях. На первоначальном этапе функционирования предприятия доля собственного капитала (доля самофинансирования нового бизнеса) обычно существенно превосходит долю заемного капитала (долю кредитного его финансирования).

Выбор схемы финансирования нового бизнеса неразрывно связан с учетом особенностей использования как собственного, так и заемного капитала.

Собственный капитал характеризуется следующими основными положительными особенностями:

• Простота привлечения, так как решения, связанные с увеличением собственного капитала (особенно за счет внутренних источников его формирования), принимаются собственниками и менеджерами предприятия без необходимости получения согласия других хозяйствующих субъектов.

• Более высокая способность генерирования прибыли во всех сферах деятельности, так как при его использовании не требуется уплата ссудного процента во всех его формах.

• Обеспечение финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижением риска банкротства.

Вместе с тем, ему присущи следующие недостатки:

• Ограниченность объема привлечения, а следовательно и возможностей существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности предприятия в периоды благоприятной конъюнктуры рынка на отдельных этапах его жизненного цикла.

• Высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками формирования капитала.

• Неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств, так как без такого привлечения невозможно обеспечить превышение коэффициента финансовой рентабельности деятельности предприятия над экономической.

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (его коэффициент автономии равен единице), но ограничивает темпы своего развития (так как не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

Заемный капитал характеризуется следующими положительными особенностями:

• Достаточно широкие возможности привлечения, особенно при высоком кредитном рейтинге предприятия, наличии залога или гарантии поручителя.

• Обеспечение роста финансового потенциала предприятия при необходимости существенного расширения его активов и возрастания темпов роста объема его хозяйственной деятельности.

• Более низкая стоимость в сравнении с собственным капиталом за счет обеспечения эффекта «налогового щита» (изъятия затрат по его обслуживанию из налогооблагаемой базы при уплате налога на прибыль).

• Способность генерировать прирост финансовой рентабельности (коэффициента рентабельности собственного капитала).

В то же время использование заемного капитала имеет следующие недостатки:

• Использование этого капитала генерирует наиболее опасные финансовые риски в хозяйственной деятельности предприятия – риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности. Уровень этих рисков возрастает пропорционально росту удельного веса использования заемного капитала.

• Активы, сформированные за счет заемного капитала, генерируют меньшую (при прочих равных условиях) норму прибыли, которая снижается на сумму выплачиваемого ссудного процента во всех его формах (процента за банковский кредит, лизинговой ставки, купонного процента по облигациям, вексельного процента за товарный кредит и т. п.).

• Высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка. В ряде случаев при снижении средней ставки ссудного процента на рынке использование ранее полученных кредитов (особенно на долгосрочной основе) становится предприятию невыгодным в связи с наличием более дешевых альтернативных источников кредитных ресурсов.

• Сложность процедуры привлечения (особенно в больших размерах), так как предоставление кредитных ресурсов зависит от решения других хозяйствующих субъектов (кредиторов), требует в ряде случаев соответствующих сторонних гарантий или залога (при этом гарантии страховых компаний, банков или других хозяйствующих субъектов предоставляются, как правило, на платной основе).

Таким образом, предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития (за счет формирования дополнительного объема активов) и возможности прироста финансовой рентабельности деятельности, однако в большей мере генерирует финансовый риск и угрозу банкротства (возрастающие по мере увеличения удельного веса заемных средств в общей сумме используемого капитала).

На выбор схемы финансирования и конкретных источников формирования капитала создаваемого предприятия оказывает влияние ряд объективных и субъективных факторов. Основными из этих факторов являются:

• Организационно-правовая форма создаваемого предприятия. Этот фактор определяет, в первую очередь, формы привлечения собственного капитала путем непосредственного его вложения инвесторами в уставный фонд создаваемого предприятия или его привлечения путем открытой или закрытой подписки на его акции.

• Отраслевые особенности операционной деятельности предприятия. Характер этих особенностей определяет структуру активов предприятия, их ликвидность. Предприятия с высоким уровнем фондоемкости производства продукции в силу высокой доли внеоборотных активов имеют обычно низкий кредитный рейтинг и вынуждены ориентироваться при формировании капитала на собственные источники его привлечения. Кроме того, характер отраслевых особенностей определяет различную продолжительность операционного цикла (периода оборота оборотного капитала предприятия в днях). Чем ниже период операционного цикла, тем в большей степени (при прочих разных условиях) может быть использован заемный капитал, привлекаемый из разных источников.

• Размер предприятия. Чем ниже этот показатель, тем в большей степени потребность в капитале на стадии создания предприятия может быть удовлетворена за счет собственных его источников и наоборот.

• Стоимость капитала, привлекаемого из различных источников. В целом стоимость заемного капитала, привлекаемого из различных источников, обычно ниже, чем стоимость собственного капитала. Однако в разрезе отдельных источников привлечения заемных средств стоимость капитала существенно колеблется в зависимости от ожидаемого рейтинга кредитоспособности создаваемого предприятия, формы обеспечения кредита и ряда других условий.

• Свобода выбора источников финансирования. Не все из источников доступны для отдельных создаваемых предприятий. Так, на средства государственного и местных бюджетов могут рассчитывать лишь отдельные наиболее значимые общегосударственные и коммунальные предприятия. Это же относится и к возможностям получения предприятиями целевых льготных государственных кредитов, безвозмездного финансирования предприятий со стороны негосударственных финансовых фондов и институтов. Поэтому иногда спектр доступных источников формирования капитала создаваемого предприятия сводится к единственной альтернативе.

• Конъюнктура рынка капитала. В зависимости от состояния этой конъюнктуры возрастает или снижается стоимость заемного капитала, привлекаемого из различных источников. При существенном возрастании этой стоимости прогнозируемый дифференциал финансового левериджа может достичь отрицательного значения (при котором использование заемного капитала приведет к убыточной операционной деятельности создаваемого предприятия).

• Уровень налогообложения прибыли. В условиях низких ставок налога на прибыль или намечаемого использования создаваемым предприятием налоговых льгот по прибыли, разница в стоимости собственного и заемного формируемого капитала снижается. Это связано с тем, что эффект налогового корректора при использовании заемных средств уменьшается. В этих условиях более предпочтительным является формирование капитала создаваемого предприятия за счет собственных источников. В то же время при высокой ставке налогообложения прибыли существенно повышается эффективность привлечения капитала из заемных источников.

• Мера принимаемого учредителями риска при формировании капитала. Неприятие высоких уровней рисков формирует консервативный подход учредителей к финансированию создания нового предприятия, при котором его основу составляет собственный капитал. И наоборот, стремление получить в будущем высокую прибыль на вкладываемый собственный капитал, невзирая на высокий уровень риска нарушения финансовой устойчивости создаваемого предприятия, формирует агрессивный подход к финансированию нового бизнеса, при котором заемный капитал используется в процессе создания предприятия в максимально возможном размере.

• Задаваемый уровень концентрации собственного капитала для обеспечения требуемого финансового контроля. Этот фактор определяет обычно пропорции формирования собственного капитала в акционерном обществе. Он характеризует пропорции в объеме подписки на акции, приобретаемые его учредителями и прочими инвесторами (акционерами) [2].

Учет перечисленных факторов позволяет целенаправленно избирать схему финансирования и структуру источников привлечения капитала при создании предприятия.

Список использованной литературы

1. **Серова, Е. Г.** Основные аспекты формирования рациональной финансовой структуры предприятия / Е. Г. Серова // Вестн. Белгород. ун-та кооперации, экономики и права. – 2012. – № 1 (41). – С. 253–258.

2. **Серова, Е. Г.** Рациональная финансовая структура организации : понятие и факторы формирования / Е. Г Серова // Образование, наука и современное общество: актуальные вопросы экономики и кооперации : материалы междунар. научно-практ. конф. профессорско-преподавательского состава и аспирантов, 16–18 апреля 2013 г. : В 5 ч. – Белгород : Изд-во БУКЭП, 2013. – Ч. 3. – С. 61–66.

УДК 346:347.7

К. В. Даниленко (dkshuha@mail.ru),
магистрант

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

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

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматривается особенность эффективного использования оборотных средств в организациях, а также определяются основные пути и направления их использования.

The article considers the specifics of effective use of circulating assets in organizations, and also determines the main ways and directions of their use.

Ключевые слова: оборотные средства; организация; продукция; товарооборот; рыночная экономика; хозяйственная деятельность.

Key words: current assets; organization; products; goods turnover; market economy; economic activity.

Каждая организация, начиная свою деятельность, должна располагать определенной денежной суммой. Оборотные средства предприятий призваны обеспечивать непрерывное их движение на всех стадиях кругооборота с тем, чтобы удовлетворять потребности производства в денежных и материальных ресурсах, обеспечивать своевременность и полноту расчетов, повышать эффективность использования оборотных средств.

Наличие у организаций достаточных оборотных средств является необходимой предпосылкой для его нормального функционирования в условиях рыночной экономики. На современном этапе хозяйствования организациям Республики Беларусь необходимо акцентировать внимание на управлении оборотными средствами. Одна из ключевых проблем отечественных предприятий – проблема дефицита оборотных средств. Она связана не только с кризисом неплатежей, который не является чем-то новым, но и неэффективным управлением оборотными активами, недостатками системы управлением предприятием в целом. Текущие оборотные средства занимают большой удельный вес в общей сумме средств, которыми располагает организация, таким образом, обеспеченность предприятий оборотными средствами и эффективность их использования оказывает существенное влияние на производственный процесс, бесперебойность, ритмичность работы организации, устойчивость и результативность финансовой деятельности предприятия. К основным причинам дефицита реально работающих оборотных средств в первую очередь можно отнести:

- существование значительной или (и) просроченной дебиторской задолженности;
- «замораживание» средств в сверхнормативных запасах сырья и материалов;
- наличие излишних запасов незавершенного производства и готовой продукции, часть которой нередко является неликвидной из-за высокой себестоимости, цены или низких потребительских свойств [1].

Для стабильного, хорошо отлаженного производства и реализации продукции характерна и стабильная структура оборотных средств. Существенные изменения нежелательны, а если они имеют место, то означают перераспределение вложенных средств между отдельными видами текущих оборотных средств (активов). Для многих предприятий, находящихся в сложном финансовом положении, характерна следующая динамика изменения оборотных активов: рост дебиторской задолженности, запасов сырья и материалов, незавершенного производства, объемов готовой продукции, увеличение периодов их оборачиваемости. Поскольку доля денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в балансе предприятий, как правило, незначительна, то наиболее ликвидными активами, находящимися в распоряжении организаций, могут быть дебиторская задолженность и запасы. Тем не менее, зачастую значительная доля дебиторской задолженности попадает в разряд просроченной или безнадежной, а запасов – в непригодные для использования, неликвидные и трудно реализуемые. Чтобы обеспечить бесперебойный производственный процесс и реализацию продукции, производственные запасы должны быть оптимальными. Важнейшими условиями их достижения являются обоснованные расчеты по-

требности в запасах, установление постоянных договорных отношений с поставщиками и выполнение ими своих обязательств. Отвлечение средств в излишние запасы – одна из основных причин неустойчивого финансового положения. Причины их образования изучаются при внутреннем анализе производственных запасов, производственных затрат и готовой продукции. Каким образом можно исправить подобную ситуацию? Нельзя полностью устранить влияние неплатежей на экономику организации, но в то же время существуют значительные внутренние резервы и механизмы, позволяющие управлять оборотными средствами более эффективно. К основным резервам экономии можно отнести:

- внедрение прогрессивных способов производства работ, способствующих сокращению потерь материальных ресурсов;
- повышение качества сырья и материалов;
- совершенствование техники, технологии и организации производственных процессов.

Пути повышения эффективности использования оборотных средств нацелены на ускорение оборачиваемости и обеспечение беспрерывного финансирования и включают:

- оптимизацию складских запасов сырья и материалов;
- экономию всех видов затрат;
- переход к выполнению работ с использованием готовой продукцией;
- избавление от излишних запасов материалов, оборудования, техники, неиспользуемых фондов;
- ориентацию работ на платежеспособный спрос, организацию системы расчетов за выполненные этапы работ.

В торговых организациях резервы и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств в обобщенном виде зависят от двух факторов:

- объема товарооборота;
- размера оборотных средств.

Для того, чтобы ускорить оборачиваемость, организациям необходимо:

- совершенствовать товародвижение и нормализовать размещение оборотных средств;
- полностью поэтапно выполнять планы хозяйственной деятельности;
- совершенствовать организацию торговли, внедрять прогрессивные формы и методы продажи;
- совершенствовать расчеты с поставщиками и покупателями;
- улучшать претензионную работу;
- ускорять оборот денежных средств за счет улучшения инкассации торговой выручки, строгого лимитирования остатков денежных средств в кассах торговых предприятий, в пути, на расчетном счете в банке;
- свести к минимуму запасы хозяйственных материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, инвентаря, спецодежды на складе, сократить подотчетные суммы, расходы будущих периодов;
- не допускать дебиторской задолженности [2].

Оборачиваемость целесообразно определять по отдельным элементам оборотных средств (товары, средства в расчетах и т. д.), поскольку для каждого элемента оборотных средств оборачиваемость имеет разное значение, например, по малоценным и быстроизнашивающимися предметам эффективным является не ускорение, а замедление оборачиваемости. Сопоставляя плановые и отчетные данные, можно контролировать выполнение плана по ускорению оборачиваемости оборотных средств, определять сумму их высвобождения или мобилизации. Для этого необходимо разность между плановой и фактической оборачиваемостью в днях умножить на однодневный оборот отчетного периода.

Можно выделить несколько экономических показателей, которые оказывают сильное влияние на эффективность использования оборотных средств торговой организации:

- Рентабельность оборотных средств определяется как отношение доходов к распределению к средним остаткам оборотных средств.
- Фондоотдача оборотных средств определяется отношением объема товарооборота к средней сумме оборотных средств за данный период (год, квартал). Этот показатель характеризует сумму товарооборота на единицу вложенных средств.
- Фондоемкость оборотных средств рассчитывают как отношение средней суммы оборотных средств за данный период к объему товарооборота. Этот показатель, обратный фондо-

отдаче, показывает, сколько оборотных средств приходится, к примеру, на один рубль товарооборота [3].

Проблема улучшения использования оборотных средств стала еще более актуальной в условиях формирования рыночных отношений. Интересы организаций требуют полной ответственности за результаты совей производственно-хозяйственной деятельности. Поскольку финансовое положение предприятий находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами, предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотных средств – организации их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

Таким образом, эффективное использование оборотных средств высвобождает денежные средства, направляемые на расширение производства и роста благосостояния работников организаций. Ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы и, таким образом, увеличить объем производства без дополнительных финансовых ресурсов, а высвободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями организаций.

В условиях конкурентоспособности организациям (как экономическим субъектам) необходимо обеспечить рациональное управление ресурсами, находящимися в их распоряжении, в том числе и управление оборотными средствами. Поскольку использование оборотных средств организацией напрямую обуславливает результаты ее хозяйственной деятельности, то это также определяет и вклад данного хозяйствующего субъекта в экономику страны. В частности, накопление сверхнормативных запасов, нерациональная структура оборотных средств приводят к росту инфляции издержек. В общем, отсутствие или недостаточность оборотного капитала тормозит промышленный рост, а вместе с ним происходит и сдерживание темпов роста экономики. Все это подтверждает необходимость повышенного внимания к проблеме управления оборотными средствами на всех уровнях, как от народного хозяйства в целом, так и до каждой конкретной организации.

Список использованной литературы

1. **Веретенникова, О. Б.** Оценка эффективности использования оборотного капитала хозяйствующих субъектов / О. Б. Веретенникова, О. А. Лаенко // Управленец. – 2011. – № 11–12. – С. 52–55.

2. **Данилин, В. Н.** О новой концепции воспроизводства оборотного капитала в современных условиях хозяйствования / В. Н. Данилин, Е. И. Данилина // Проблемы соврем. экономики. – 2012. – № 1. – С. 43–46.

3. **Мишкова, М. П.** Оптимизация процесса управления оборотным капиталом предприятия / М. П. Мишкова // Гл. экономист. – 2012. – № 2. – С. 16–18.

УДК 334.722.24

Н. Ю. Дмитриева (dmitrieva.ggu@gmail. com),

канд. экон. наук, доцент

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

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНОВЛЕНИЯ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрены условия и особенности развития, преимущества и недостатки семейного бизнеса. Обосновывается необходимость идентификации семейного бизнеса в Республике Беларусь и возможные сферы его развития. Особое внимание уделено инновационной сфере применения семейного бизнеса.

The article deals with the problem of family business in the world economy and in Belarus and one of the problem – innovation family business.

Ключевые слова: предпринимательство; трудовые ресурсы; семейный бизнес; организационно-правовые формы бизнеса; индивидуальное предпринимательство.

Key words: entrepreneurship; family business; legal forms of business; type of business.

Проблемы, складывающиеся в настоящий момент на рынке труда, необходимость расширения диапазона форм занятости, структурной перестройки экономики и эффективного экономического роста актуализирует развитие в Республике Беларусь такой формы малого предпринимательства, как семейный бизнес, роль которого недооценена в нашей стране. Семейное предпринимательство как одна из форм малого бизнеса в белорусском законодательстве не используется и не выделяется как особая форма правового регулирования и государственной поддержки. Формально к семейному бизнесу относят индивидуальное предпринимательство. Однако оно не исчерпывает всех возможных вариантов семейного бизнеса, отличаясь по определенным организационным аспектам. В большинстве стран с рыночной системой хозяйствования семейный бизнес занимает ведущее положение. В Великобритании он охватывает 75% всех фирм, обеспечивая занятость для половины населения и производя около 50% валового национального продукта. В странах Европейского Союза семейные фирмы составляют 85%, в США – 90% всех предприятий. В Италии на семейные ремесленные фирмы численностью 2–3 человека приходится 18% экспорта [1; 2]. В зарубежных странах действуют специальные объединения, которые проводят исследования в сфере организации семейного бизнеса, защищают интересы и предоставляют дискуссионные площадки по обмену опытом функционирования семейного предпринимательства. В гражданско-правовых актах многих постсоциалистических стран (Армении, Азейбарджана, Латвии, Казахстана, Узбекистана, Украины) семейное предпринимательство узаконено как организационно-правовая форма предпринимательства, где стратифицированы особенности хозяйственной деятельности этих субъектов (источники формирования имущества, права и обязанности, механизм регистрации и налогообложения и др.).

Следует учитывать, что семейный бизнес имеет весьма расширенную трактовку в зарубежной литературе. Можно отметить два определения семейных предприятий (семейного бизнеса). Одно из них исходит из формы собственности, а второе – из характера управления. В соответствии с первым подходом – это «пул» капитала, принадлежащий семье или контролируемый ею. Это широкое определение включает не только те виды бизнеса, которые обычно определяются как семейные (малый бизнес) и ведутся членами домохозяйства, но и публичные компании, имеющие значительную семейную собственность. Оно также включает непроизводственные «пулы» капитала, контролируемые семейными компаниями, партнерствами с ограниченной ответственностью и фондами, предоставляющими гранты. Второй подход трактует семейный бизнес как любой бизнес, в котором два или более руководителя связаны кровными узами или узами брака [3]. На наш взгляд, наиболее исчерпывающим является определение семейного бизнеса как инициативной деятельности членов семьи и их родственников, которые являются собственниками и работниками созданного или приобретенного ими предприятия, деятельность которого направлена на удовлетворение потребностей общества путем организации производства и сбыта товаров и услуг [4].

Следует отметить, что существуют определенные отличия между семейным и несемейным бизнесом: по целевой ориентации семейный бизнес преследует экономические и неэкономические цели (сочетать предпринимательскую деятельность с домашним трудом, сохранить семейное дело): часто норма прибыли в нем ниже, чем в других сферах предпринимательской деятельности даже при подъеме. Несемейные формы предпринимательства руководствуются прежде всего экономическими целями. В конкурентной стратегии в семейном предпринимательстве преобладают качественные составляющие, репутация. Для несемейного характерны преимущественно ценовые ориентиры. Корпоративный климат в семейном бизнесе обусловлен доверием, единством, неформальностью; в несемейном – договорными отношениями, формализмом. По вектору мышления в семейном бизнесе превалирует передача бизнеса следующим поколениям, обеспечение длительной устойчивости; в несемейном – обеспечение устойчивости в течение деятельности предприятия. Распределение прибыли в несемейном осуществляется между его владельцами, в семейном – реинвестиции в компанию. Разумеется, такое различие не исключает рациональность и эффективность функционирования обеих форм предпринимательства.

Семейному бизнесу присущи качества, свойственные малому бизнесу вообще: широкая доступность населению, максимальная ориентация на потребителя и быстрая окупаемость, способность быстро поглощать большое количество рабочей силы, низкий уровень конфликтности и отсутствие бюрократизма в управлении, незначительное воздействие на окружающую среду, узкая специализация, ведущая к снижению затрат на производство. Ориентир на укрепление этой формы деятельности предполагает анализ преимуществ и ограничителей семейного бизнеса.

Главным преимуществом является расширение социального слоя трудоспособного населения, на которое не распространяются объективные противоречия, присущие отношениям между собственниками средств производства и наемными работниками, поскольку эти субъекты не используют наемный труд. Это не исключает конфликтных ситуаций при решении производственных и финансовых вопросов, но особый организационно-правовой статус этой формы хозяйствования исключает необходимость централизованного регулирования со стороны государства, профсоюзов и других институтов. До тех пор, пока члены трудового коллектива считают возможным сохранять свое предприятие в качестве субъекта семейного предпринимательства, все трудовые конфликты подлежат решению в режиме личностного общения.

Развитие семейного бизнеса способствует процессу легализации трудовой деятельности. В этом случае может быть достигнут компромисс между коммерческими интересами частного бизнеса и фискальными задачами государства, решены задачи социальной защиты занятых в этой сфере. Разумеется, для этого необходимы соответствующие правовые условия, закрепляющие поступление налоговых платежей с семейных предприятий. Именно в этом случае субъекты семейного бизнеса получают социальные гарантии.

Семейный бизнес способствует более полному использованию трудовых ресурсов, поскольку в нем активизируются женский и молодежный труд. Практически на всех малых семейных предприятиях, работающих в торговле, общественном питании, гостиничном бизнесе имеются все возможности для занятости этих групп населения. Кроме того, мировая практика показывает, что чаще всего именно к женщинам применяются дискриминационные меры со стороны предпринимателей, использующих наемный труд: в заработной плате, порядке найма и увольнения. При организации и развитии этой формы бизнеса решается глобальная задача трансформационного периода – превращение идеологии социального иждивенчества в идеологию свободного предпринимательства. Особенно это касается молодежи. Семейный бизнес – платформа для формирования навыков для ведения бизнеса в других организационно-правовых формах.

В семейном предприятии исключаются такие элементы регулирования трудовых отношений как трудовой контракт, штатное расписание, должностные инструкции, оклады, премии, административные и экономические санкции, что снижает вероятность трудовых конфликтов и смягчает сложности управления. Семейный бизнес освобождает от проблем, связанных с увольнением, преждевременным уходом на пенсию. В рамках семейного предприятия появляются возможности для расширения границ экономической свободы: каждый работает столько, сколько считает нужным, руководствуясь собственным графиком рабочего дня; выбирает динамику и направление дальнейшего развития; устанавливает приемлемые размеры пенсионных отчислений.

С развитием семейного бизнеса решаются многие острые проблемы небольших городов, в которых медленно идет конверсия сложившейся структуры производства, позволяющая предложить на рынок конкурентоспособный товар.

Наконец, семейный бизнес снимает противоречие между массовым, унифицированным характером производства и стандартизированным сервисом, с одной стороны, и индивидуализированными запросами потребителей – с другой.

При бесспорности преимуществ семейного бизнеса, нельзя не отметить его ограничители. Практика хозяйствования показывает, что не все члены домохозяйства имеют желание вкладывать свои средства в «одну корзину». Именно на эту причину обращают внимание индивидуальные предприниматели Беларуси, трансформируя в настоящее время свою деятельность в частные унитарные предприятия. Субъекты семейного бизнеса несут неограниченную ответственность за результаты деятельности.

В семейном бизнесе трудно оценить вклад отдельных членов семьи, осуществлять контроль над каждодневными операциями. Отсюда возникают невозможность их пропорционального вознаграждения и на почве этого конфликтные ситуации. Этому способствует и распределение прибыли между потреблением и ее накоплением для развития производства.

Ограничителем является и кадровая проблема. С одной стороны, необходимо наличие определенного кадрового потенциала – управляющего, бухгалтера, финансиста и др. Требуются и навыки компьютерной грамотности. С другой стороны, возникает проблема неполной востребованности способностей всех членов домохозяйства в силу узкой специализации бизнеса. Кроме того, в целом изменяются основополагающие принципы подбора кадров. Вследствие этого высока вероятность непрофессионализма.

Исходя из практики хозяйствования малых семейных предприятий за рубежом, можно отметить и их недостатки:

- слабые и неэффективные системы маркетинга и менеджмента;
- монопроизводство, т. е. отсутствие диверсификации продукции;
- производство товаров и услуг только на внутренний рынок;
- высокая степень сезонности при оказании ряда услуг и производстве товаров;
- взаимозависимость стратегии фирмы и стратегии семьи – семейные отношения сказываются на деловом общении. На практике это выражается в иной критериальной базе для принятия управленческих решений, ослабляет эффективность управления;
- разнонаправленность интересов участников бизнеса в распределении и реинвестировании прибыли;
- гораздо большие риски и относительно низкая норма прибыли;
- часто возникающие: дискриминация в оплате труда, проблемы с нормированием рабочего времени и отпусков.

Формы семейного бизнеса в рамках домашних хозяйств могут быть самыми разнообразными:

- мелкооптовая и розничная торговля;
- бытовое обслуживание (химчистки, прачечные, ателье по ремонту и пошиву одежды и техники, обуви);
- мелкий ресторанный бизнес;
- транспортное обслуживание;
- прокат культурно-бытового и хозяйственного инвентаря;
- агроэкотуризм;
- мелкий ремонт и строительство жилья и подсобных помещений;
- бухгалтерские работы и аудит, консалтинговая деятельность;
- семейные издательства и кадровые агентства;
- народные промыслы и фермерство.

В Беларуси функционируют и развиваются структуры, которые по формальным признакам относятся к семейному бизнесу, – это индивидуальные предприниматели. Численность индивидуальных предпринимателей по видам экономической деятельности в процентном отношении в 2016 г. составила:

- сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство – 0,7%;
- промышленность – 5,1%;
- строительство – 9,9%;
- торговля, ремонт – 41,3%;
- гостиницы, рестораны – 1,4%;
- транспорт, связь – 12,6%;
- финансовая деятельность – 0,1%;
- операции с недвижимостью, аренда – 21,8%;
- образование – 1,3%;
- здравоохранение и предоставление социальных услуг – 0,3%;
- предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг – 5,5% [5].

Но организационные основы их функционирования (по оформлению трудовых отношений, начисления взносов в фонд социальной защиты, распределению обязанностей) отличны от организационных основ функционирования семейного бизнеса. Наибольшее распространение получила торговля импортированными товарами, производство в личном подсобном хозяйстве (в части ориентированной на продажу сельскохозяйственной продукции на рынке), хотя его динамика имеет тенденцию к снижению. В Гомельской области она снизилась почти в два раза. Расширяется сфера услуг в общественном питания, предоставлении бытовых услуг, агроэкотуризме. Так, число субъектов последнего с 2010 по 2015 г. составляет соответственно: 1247, 1576, 1775, 1881, 2037, 2263. В Гомельской области их число, к сожалению, сокращается – со 131 в 2011 г. до 196 в 2015 г. [5]. В стране созданы условия для развития ремесленного дела, что подтверждается ежегодным ростом количества физических лиц, осуществляющих эту деятельность. В 2011 г. – 5,4 тыс. человек, в 2015 г. – 17,7 тыс.

Однако в Беларуси не реализуются, например, возможности надомного бизнеса. Между тем, мировой опыт свидетельствует об эффективности этого вида деятельности домашних хо-

зяйств и расширении его границ. Он насчитывает более 200 видов деятельности. Это традиционный надомный бизнес, бытовые услуги, различные виды ремесел, образовательные и деловые услуги в области производства, управления, рекламы, бухгалтерии. Например, в США 4,4% всех надомных предприятий занимаются ремеслами; 11,8% заняты розничной торговлей; финансовые, бухгалтерские, консультационные и компьютерные услуги составляют 30% надомного бизнеса; на долю строительства, недвижимости, образовательных, юридических и оздоровительных услуг приходится 53,8%.

Надомный бизнес не следует понимать буквально – как работу на дому. Существуют такие виды работ, которые дома выполняются лишь частично. Примером может служить опыт организации работ в высокотехнологичных фирмах Силиконовой долины. В последнее время в США резко возрос спрос на деловые услуги, которые предъявляют мелкие фирмы, поскольку им не выгодно держать в штате высококвалифицированных специалистов по широкому кругу вопросов. В связи с этим особо актуализируется проблема реализации инновационных процессов в рамках семейного бизнеса домохозяйств.

Инновационность семейного бизнеса может быть достигнута на основе развития системы субподрядных отношений с крупными компаниями. Это обеспечивает последним экономию капитала и повышает гибкость производства. В западных странах на семейные малые фирмы приходится 25–30% стоимости продукции в совокупном объеме выпуска крупных фирм. Следует отметить, что в США семейные предприятия включаются в инновационные процессы на начальных стадиях научных исследований, где не требуется значительных материальных затрат. Крупные же фирмы передают им задания на выполнение исследований, оказывают консультационные услуги, снабжают конструкторской информацией.

Широкие возможности при этом создает развитие компьютерных технологий. Американские специалисты рекомендуют для надомного бизнеса следующие виды услуг: ввод информации в компьютер, поскольку не все виды информации поступают в электронном виде; уроки компьютерной грамотности; консультации по компьютерам (их установку, модернизацию и ремонт, продажу); составление компьютерных программ; компьютеризированные бухгалтерские и прочие учетные услуги, составление прогнозов по развитию того или иного рынка. С развитием компьютерной техники, ее использованием для работы на дому возникли новые термины, определяющие компьютеризированный надомный бизнес: *telecommuting*, *electronic cottage*. Сотрудника же, который работает дома и связан с основной фирмой компьютерными линиями, называют телекомьютер (*telecommuter*). Их производительность гораздо выше производительности работников, выполняющих эту же работу в офисах компании.

Для развития этих форм семейного бизнеса в Беларуси есть все условия. Во-первых, огромный интеллектуальный потенциал – это бывшие научные сотрудники, отставные военные. Во-вторых, выпускники учреждений высшего образования, не нашедшие подходящей работы. В-третьих, женщины в трудоспособном возрасте, которые не смогли реализовать свои способности.

Необходимым условием становления института семейного бизнеса является поддержка государства. Основные приоритеты государственной поддержки семейного бизнеса содержатся в Докладе Генерального директора международного бюро труда:

- подготовка управленческих кадров;
- доступ к финансам;
- предоставление информации о технологиях;
- обеспечение доступа в внутреннему и внешнему рынкам;
- упрощение процедуры регистрации и лицензирования;
- установление разумных налоговых ставок и субсидий.

Таким образом, можно сделать следующие выводы и рекомендации:

- Семейный бизнес является не только способом обеспечения занятости, но и источником экономического роста, структурной перестройки экономики, формирования позитивной деловой среды, стабильности социально-экономических процессов.
- В Беларуси нуждается в разработке законодательная база для развития семейного бизнеса. Целесообразно выделить семейное предпринимательство как наиболее льготную категорию малого предпринимательства.
- Необходимо создать условия для переориентации семейного бизнеса из сферы обращения, торговли в производственную и инновационную деятельность.

• Для стимулирования такого вида деятельности необходима развитая инфраструктура поддержки семейного бизнеса: консультационные центры по вопросам управления, маркетинга, организации рекламной деятельности; курсы и школы по подготовке к предпринимательской деятельности. Особо важно создание специализированных фирм, предоставляющих финансовую помощь начинающим предпринимателям.

Список использованной литературы

1. **Бархатова, Н.** Семейный бизнес и семьи в бизнесе / Н. Бархатова // ЭКО. – № 2. – 1999. – С. 127.

2. **Петров, Г.** Малый бизнес обогатил Италию. Поднимет ли он Россию / Г. Петров // Малое предприятие. – 1999. – № 8. – С. 20.

3. **Рид, С. Ф.** Искусство слияний и поглощений : [пер. с англ.] / С. Ф. Рид. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – С. 734.

4. **Баранец, Н. И.** Семейное предпринимательство как социально-экономическая проблема / Н. И. Баранец // Ученые записки. – 2007. – № 4. – С. 126.

5. **Статистический** ежегодник Республики Беларусь, 2016. – Минск, 2016. – С. 273.

6. **Туризм** и туристические ресурсы в Республике Беларусь, 2016 : стат. сб. – Минск, 2016. – С. 64.

УДК 657

Т. А. Езерская (redsoxblr@gmail.com),
канд. экон. наук, доцент

Н. Н. Мурина (muryna.natasha64@mail.ru),
ст. преподаватель

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

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

В статье рассматриваются проблемы совершенствования бухгалтерского учета затрат на основе систем, используемых в управленческом учете. Определены роль и значение учета в процессе управления затратами в организациях производственной сферы. Обобщены и использованы концептуальные подходы к формированию информации в системе управленческого учета.

The article deals with the problems of improving accounting of expenses based on the systems used in management accounting. The role and significance of accounting in the process of managing expenses in the production sphere have been emphasized. Conceptual approaches to forming information in the system of management accounting have been summarized and made used of.

Ключевые слова: затраты; информация; себестоимость; управление; управленческий учет.

Key words: costs; information; cost; management; management accounting.

Инновационное развитие экономики Республики Беларусь, обострение конкурентной борьбы, рост технологического оснащения и увеличение сложности управления субъектами хозяйствования приводит к необходимости использования новых инструментов эффективного управления финансами организации.

В современных условиях хозяйствования важной и актуальной является проблема совершенствования системы управления затратами в организациях производственной сферы на основе использования единых принципов их планирования, учета и калькулирования. Управленческий персонал организаций должен иметь полные и достоверные данные об уровне и структуре затрат на производство, их динамике и факторах, оказавших влияние на их формирование. Без такой информации невозможно определить финансовые результаты деятельности, спрогнозировать цены с учетом конъюнктуры рынка, обеспечить конкурентоспособность продукции. Управлять процессом производства в современных условиях невозможно, не имея информации о расходе ресурсов в текущем состоянии и долгосрочной перспективе. Следовательно, для це-

лей управления расход ресурсов необходимо измерять, а способы измерения должны быть адекватны современным технологиям управления.

Характерной чертой современного этапа развития экономики являются глубокие преобразования в сфере производства, которые оказывают решающее воздействие на систему управления. Поэтому совершенствование структуры управления, поиск оптимальных форм его организации является одной из главных задач развития отечественных организаций в современных условиях хозяйствования. В результате этого большое значение приобретает уточнение роли всех функций управления в новых условиях деятельности организаций. Особое внимание следует обратить на функцию учета как основного средства создания, накопления и систематизации информации, необходимой для экономического регулирования производственного процесса.

Функции управления, такие как планирование, учет, контроль, анализ, следует рассматривать во взаимодействии, целевой тактической и стратегической направленности на финансовые результаты. В таких условиях значительно труднее поддерживать баланс между требованиями рыночной экономики и учетной системой организаций. Внедрение системы управленческого учета позволяет своевременно выявить, а иногда и предупредить непредвиденные и неоправданные затраты, более глубоко изучить отклонения и факторы, вызвавшие их, и оперативно принимать управленческие решения по оптимизации затрат.

Управленческий учет используется в практической деятельности в странах с развитой рыночной экономикой, его суть достаточно подробно описана в современной экономической литературе. Управленческий учет завоевал достаточно прочные позиции в Российской Федерации и Украине.

Несмотря на то, что основы управленческого учета были заложены достаточно давно, наиболее активно начали изучать различные аспекты данного явления в конце XIX в. До сих пор ученые расходятся во мнениях относительно определения управленческого учета, а также выделения управленческого учета в отдельную науку.

В экономической литературе ряд авторов поддерживают деление бухгалтерского учета на финансовый и управленческий, другие не разграничивают данные категории, выступая против данного деления, третьи отождествляют производственный и управленческий учет и т. д.

На наш взгляд, системы управленческого и финансового учета не могут существовать обособленно полностью. В то же время их объединение на уровне способов учета отдельных активов, капитала, обязательств, расходов, доходов, способов формирования и анализа показателей отчетности невозможно из-за определенных различий в принципах и методах ведения отдельных видов учета.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что взаимосвязь систем финансового и управленческого учета осуществляется на уровне первичного учета. В связи с этим управленческий учет можно признать отдельной научной дисциплиной, которая возникла на стыке двух других предметных областей: финансового учета и менеджмента.

Ряд авторов рассматривают сущность управленческого учета несколько шире, подразумевая под управленческим учетом взаимодействие различных подсистем системы управления организацией и методов управления. В категорию «управленческий учет» закладывают не только систему сбора и анализа информации о затратах и доходах организации, но и систему управления бюджетами (систему планирования), и систему оценки деятельности подразделений, т. е. в большей степени управленческие, чем бухгалтерские функции управления.

Полагаем, что сущность управленческого учета можно отобразить в виде управленческой матрицы, в которой строки будут соответствовать определенным объектам управления (различного рода ресурсам организации), а столбцы – отдельным управленческим функциям. При этом каждое поле матрицы призвано отражать выполнение какой-либо функции управления (планирование, прогнозирование, учет, контроль, анализ, регулирование) в отношении объекта управления.

Множество представлений, значительное количество определений управленческого учета, отсутствие научно обоснованных подходов к организации управленческого учета говорят о необходимости его дополнительного изучения и систематизации.

На наш взгляд, все концептуальные подходы к определению сущности управленческого учета можно подразделить на четыре типа:

• Управленческий учет представляет собой подсистему бухгалтерского учета, информация которой в рамках одной организации используется для управления и контроля за ее деятельностью. Организация управленческого учета – внутреннее дело организации.

• Управленческий учет – это тот же производственный учет, или учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в системе бухгалтерского учета. При этом термин «управленческий учет» следует понимать как учет для управления организацией.

• Управленческий учет представляет собой интегрированную систему подготовки информации для прогнозирования, планирования, нормирования и бюджетирования расходов и доходов, затрат на производство, их контроля и анализа в целях управления и решения проблем развития организации.

• Управленческий учет – новая комплексная отрасль знаний. Он объединяет несколько прикладных экономических наук: планирование, организацию и управление производством, нормирование, бухгалтерский и оперативный учет, управленческий анализ и др. Эта концепция наиболее полно отражает современные тенденции в управлении как на макроэкономическом, так и микроэкономическом уровне.

Обобщая сказанное выше применительно к современным позициям отечественной методологии учета и организации бухгалтерской работы, управленческий учет можно рассматривать как самостоятельную систему управления организацией, включающую в свою структуру все характерные для нее подсистемы: прогнозирование, планирование, нормирование, бюджетирование, анализ, учет и контроль.

Основной целью системы управленческого учета является предоставление руководителям субъекта хозяйствования достоверной и оперативной информации, необходимой для принятия научно обоснованных управленческих решений. Чтобы правильно управлять деятельностью организации, принимать правильные и своевременные решения, необходимо иметь достаточный объем информации, и в первую очередь, учетной информации.

К информации управленческого учета предъявляются другие требования, чем к информации, предназначенной для внешних пользователей. К управленческой информации предъявляются такие требования, как адресность, оперативность, достаточность, аналитичность и др. Однако на современном этапе совершенствования управления информация должна быть также высокого качества, понятной, простой в обращении, по возможности предоставляться в виде графиков, таблиц, диаграмм. В конечном итоге информация должна формироваться не ради самого управленческого учета, а быть полезной ее пользователям, служить основой для осуществления планирования, прогнозирования, контроля и анализа.

Всю информацию руководители могут получать в обработанном виде от специальных информационных служб. Важнейшей из них является бухгалтерия. Она – единственный поставщик документально обоснованной и системно обеспеченной экономической информации, необходимой для обсуждения различных проблем, а именно определения и оценки корректирующих действий в случае не достижения цели, наличия мер, снижающих вероятность возникновения отклонений от цели, а также варианты действий в случае их возникновения.

Информация, получаемая посредством измерения фактов хозяйственной жизни, не только обеспечивает обратную связь между принятыми управленческими решениями и их последствиями, но также будет являться основой для выработки решений, необходимых в будущем.

В условиях реформирования экономики Республики Беларусь достаточно актуальным является вопрос взаимосвязи и взаимозависимости двух экономических категорий: управленческого учета и контроллинга. Контроллинг появился на пересечении экономического анализа, менеджмента, планирования. Основная особенность контроллинга заключается в системной коммуникации управленческих функций, во взаимосвязи между ними, формировании единой информационной базы, координации мер по достижению целей, которые организации ставят перед собой.

Неоднозначность определения контроллинга обусловлена стремительным темпом его развития, в результате чего сформировалось несколько направлений, характеризующих терминологическое поле контроллинга.

Анализ основных определений контроллинга позволил автору выделить ряд основных направлений в характеристике категории:

• контроллинг как философское направление, характеризующее образ мышления руководителя;

• контроллинг как система информационного обеспечения, целью которого является поддержка принимаемых управленческих решений;

• контроллинг как концепция эффективного управления организацией;

• контроллинг как концепция учета, направленная преимущественно на контроль затрат.

Соотношение экономических категорий «управленческий учет» и «контроллинг» показало, что данный вопрос решается одним из двух способов. Часть ученых-экономистов являются сторонниками информационного подхода, придерживаясь той точки зрения, что управленческий учет является частью информационной базы, которая обеспечивает функционирование управленческой системы (включая контроллинг). Другая же группа авторов говорит о тождественности систем управленческого учета и контроллинга, придерживаясь тем самым синонимического подхода.

Сторонников первого подхода, акцентирующих внимание на такой функции управленческого учета, как информационное обеспечение, большинство. Приверженцы синонимического подхода ставят ударение на интеграционную функцию управленческого учета, под которой понимается функция усиления взаимодействия различных областей управления. Таким образом, авторы по-разному наполняют понятия управленческого учета и контроллинга, соответственно вопрос о соотношении этих категорий является спорным.

На наш взгляд, не следует объединять понятия «управленческий учет» и «контроллинг». Несмотря на то что и в системе контроллинга, и в системе управленческого учета огромное внимание уделяется учету затрат по центрам финансовой ответственности, по местам их возникновения, в системе контроллинга больше внимания уделяется оценке обоснованности затрат, поиску причинно-следственных связей между затратами и результатами. Помимо этого, концепция контроллинга близка к ориентации деятельности всей организации на требования рынка, на потребности покупателей. Отсюда следует, что одна из основных задач контроллинга – это изучение потребительского спроса, уровня конкуренции, цен и прочих маркетинговых показателей.

Таким образом, эффективность функционирования систем управленческого учета и контроллинга играет важную роль в управлении любым хозяйствующим субъектом. Основное предназначение систем управленческого учета и контроллинга заключается в предоставлении руководству субъекта хозяйствования точной, достоверной, релевантной, оперативной, аналитической информации о результатах деятельности всех подразделений за любой период времени, возможных тенденциях развития деятельности с целью принятия эффективных управленческих решений, обеспечивающих своевременную адаптацию системы менеджмента к воздействию внешних и внутренних факторов. Современная теория стратегического менеджмента, опираясь на разнообразные экономические приемы и методы управленческого учета и контроллинга, позволяет повысить конкурентоспособность организаций промышленности.

Внедрение в практику деятельности субъектов хозяйствования системы управленческого учета позволит повысить информационную емкость учета, предоставит необходимый инструментарий для управления затратами, расходами и доходами, даст возможность для мобилизации резервов оптимизации величины себестоимости произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) организаций производственной сферы.

УДК 330.33:51-77

Л. П. Зенькова (Lovekak@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент

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

ТЕКУЩИЙ КРИЗИС В БЕЛАРУСИ: УПРЕЖДАЮЩИЕ СИГНАЛЫ

Статья посвящена проблеме упреждения фазы спада среднесрочного экономического цикла. В связи с тем, что ряд экономистов считает текущие кризисные проявления 2015–2016 гг. не только следствием западных санкций против основного торгового партнера Беларуси – Российской Федерации, но целого ряда внутренних факторов, то объективно возникает необходимость поиска распознавания надежных упреждающих сигналов наступления кризиса.

Article is devoted to a problem of anticipation of a phase of recession of an intermediate term business cycle. In connection with that a number of economists counts the current crisis displays of 2015–2016 not only consequence of the western sanctions against the basic trading partner of Byelorussia – RF, but a lot of internal factors objectively there is a necessity of search of reliable anticipatory signals of approach of crisis.

Ключевые слова: экономический цикл; лидирующий индикатор; поворотная зона; кризис; ставка рефинансирования; товарные запасы; объемы кредитования.

Key words: a business cycle; the leading indicator; a critical zone; crisis; commodity stocks; volumes of crediting.

Анализ научной литературы по проблеме циклов показывает, что современные исследования поворотных точек и лидирующих индикаторов по-прежнему наиболее интенсивно ведутся в США (М. Артис, Г. Габиш, Дж. Гамильтон, В. З. Арновиц, Ф. Кляйн, Дж. Мур, Ф. Рендигс, Дж. Шток, Р. Ямароне [1]) и основаны на широком использовании экономико-математических методов. Классификация индикаторов цикла с учетом различных интервалов запаздывания по отношению к поворотным зонам ВВП (лидирующие (leading), совпадающие (coinciding) и отстающие (lagging)) позволяет использовать динамику *лидирующих* индикаторов непосредственно для прогнозирования циклов. В трансформационной экономике проблемой опережающих индикаторов занимаются Д. Крук [2], А. Е. Новак, С. В. Смирнов, М. Свидерская, А. Миксюк.

Важным лидирующим индикатором, признанным в мировой экономической науке и посылающим сигналы экономике о приближении фазы спада, является рост товарных запасов [3]. Если судить по их динамике в белорусской экономике за период 2014–2016 гг., то кризис уже начался к концу 2014 г.: на начало 2014 г. на складах находилось 74,5% от среднемесячного производства, а на начало 2015 г. – 75,8% [4]. Однако это соотношение слишком подвержено в стране государственным мерам таможенно-тарифного регулирования. В частности, если на 01.12.2014 г. в стране скопились товарные запасы в размере 78,8% от среднемесячного выпуска, то по отдельным товарным позициям этот показатель превышал среднемесячный выпуск: по коже, изделиям из нее и обуви – в 4 раза, производству машин, бытовой техники и оборудования, текстилю и швейной продукции – в 2,2 раза, производству транспортных средств – в 2 раза, фармацевтике – на 146% [4]. Однако, например, декабрьский ажиотаж 2014 г. среди населения фактически за месяц привел к снижению показателя запасов телевизоров на 96,3%.

Кроме того, доверять динамике товарных запасов, как надежному лидирующему индикатору, не позволяет их поведение в предшествующий кризис 2008–2009 гг. Соотношение белорусских запасов готовой продукции со среднемесячным объемом производства в период мирового кризиса (рисунок 1) показало себя скорее отстающим, чем лидирующим индикатором (индекс объема ВВП и промышленной продукции начал падение еще в декабре 2008 г., а товарные запасы выказали рост как раз к декабрю). Это лишний раз указывает на специфику лидирующих индикаторов в разных экономических системах.

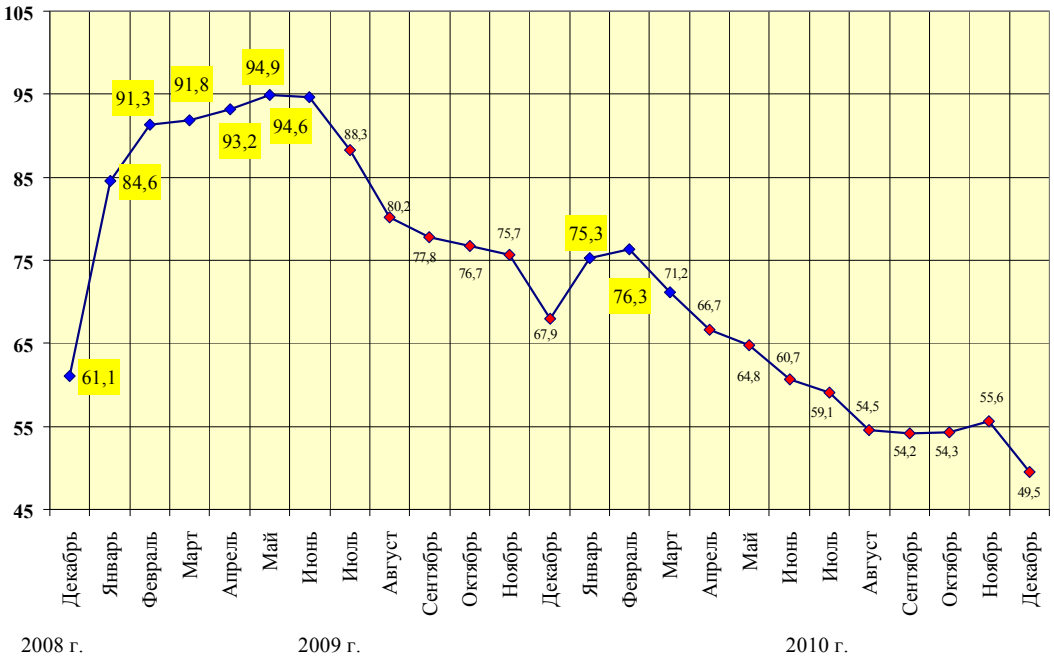


Рисунок 1 – **Динамика соотношения объема запасов готовой продукции со среднемесячным объемом промышленного производства в Республике Беларусь в период кризиса 2009 г., % [4]**

Единственный урок, который можно извлечь из сравнительного поведения динамики товарных запасов в обоих кризисах – их резкое заблаговременное увеличение при приближении к глубокому кризисному падению экономики.

Что же касается внешних заимствований, то вряд ли они могут выступать в дальнейшем эффективным антициклическим рычагом. Во-первых, валовой внешний долг достиг уже

38 млрд долл. США, что в условиях низкой рентабельности производства и наличия более 30% предприятий с убытком или незначительной прибылью свидетельствует о финансовой неспособности экономики взвалить на свои плечи дополнительные долги [5].

Во-вторых, МВФ и другие международные финансовые институты не выделяют деньги просто так, лишь при условии выполнения определенных институциональных реформ или реализации определенных режимов денежно-кредитной политики. Однако такие «рецепты» от западных стран, базирующиеся на идеях так называемой Чикагской экономической школы монетаризма, не годятся для реализации в странах с трансформационной экономикой, и не раз уже приносили вред, а не пользу. Этому доказательство – результат навязывания Центробанку Российской Федерации (ЦБРФ) политики таргетирования инфляции путем повышения учетной ставки, провозглашения обязательного перехода к режиму плавающего курса рубля. Свой долг перед Международным валютным фондом (МВФ) Россия погасила еще в 2006 г. Однако чем обернулся для страны перевод рубля в свободное плавание, помнят все: резкая девальвация, скачок цен на товары и услуги, падение реальных доходов и, конечно же, паника. Но настоящее бедствие для экономики началось тогда, когда ЦБРФ выполнил вторую «заповедь» монетаристов – повысил ставку рефинансирования до 17% (режим политики «дорогих денег»). Следуя инструкциям МВФ, ЦБРФ объяснял это целью понижения уровня инфляции. Но вопреки обещаниям чикагских экономистов повышение кредитной ставки привело не к спаду инфляции, а к ее росту, поскольку предприятия закладывают стоимость кредитов в цену продукции [5].

Удорожание кредитов привело к свертыванию его объемов, сделало работу огромного количества российских предприятий заведомо убыточной, начались массовые банкротства, а с ними рост безработицы и падение реальных доходов. Таким образом, был реализован план под названием «Как развалить экономику за 20 лет». Аналогичная ситуация с кредитованием реального сектора наблюдалась в экономике Республики Беларусь в докризисные периоды 2008 г., 2013–2014 гг. (рисунок 2). Таким образом, снижение объемов кредитования реально начинает выдвигаться на роль одного из лидирующих индикаторов кризиса.

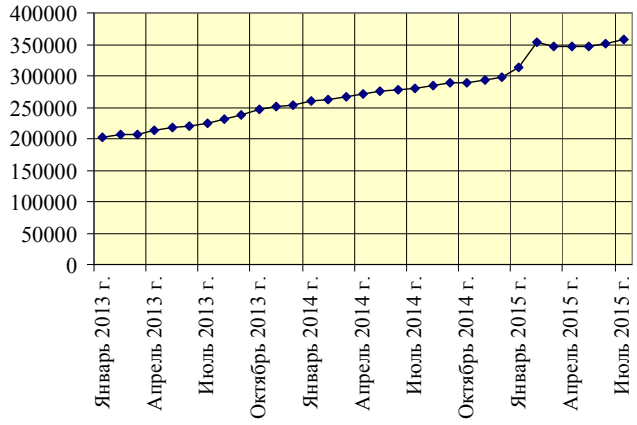


Рисунок 2 – **Динамика объема кредитования экономики Республики Беларусь в докризисный период 2013–2015 гг., млн р.**

Примечание – Источник: [6].

В сочетании внешние и внутренние факторы придают кризису известную уникальность. Он приводит к оттоку иностранного капитала из страны, истощению фондовых рынков, проблемам на межбанковском рынке, затруднению с ликвидностью, увеличению инфляции, а значит, сокращению экспорта Беларуси в Россию и снижению экспортной выручки. Как следствие, курс российского рубля в 2015–2016 гг. упал, а иностранные компании потихоньку уходят с российского рынка. С начала 2016 г. о сворачивании бизнеса в России объявили несколько авиакомпаний и брендов одежды. На очереди – банки, сетевые кафе и автопроизводители.

Сокращает количество рейсов в Россию финская авиакомпания «Finnair». Бюджетная авиакомпания «Niki» (группа «Airberlin») тоже объявила о прекращении полетов по маршруту Москва – Вена. Даже «EasyJet» сократила количество полетов до одного в сутки. В банковской сфере о сокращении бизнеса в России предполагает «Raiffeisen Bank International AG». Аналитики оценили потери группы из-за кризиса на Украине и в России более чем в 500 млн евро [5].

Еще в декабре 2014 г. Центральный банк России зафиксировал значительное сокращение объема рублевых переводов за рубеж. Многие из гастарбайтеров, которые создавали основной спрос на подобного рода услуги, просто вернулись домой: кто-то потерял работу из-за кризиса, а кто-то стал больше оставлять себе и меньше отправлять на родину.

Самый массовый исход зарубежных компаний из России за 2014–2016 гг. пока наблюдается в сегменте производства одежды. Страну готовы покинуть сразу несколько брендов, причем довольно раскрученных. Магазины закрывают нидерландская компания «Mexx», популярный бренд «Esprit», британская марка «River Island» и бренд «New Look». Закрывает большую часть своих заведений и сеть ресторанов быстрого питания «Carl's Junior». Из 48 кафе кризис не пережили более 30 в Новосибирске, Санкт-Петербурге и Краснодаре [5].

Таким образом, ни ставки рефинансирования, ни товарные запасы по отношению к среднемесячному объему выпуска не могут служить пока надежными лидирующими индикаторами делового цикла в трансформационных экономиках в силу финансовой нестабильности и наличии значительных инфляционных ожиданий, лишь объемы свертывающихся кредитов могут сигнализировать о приближении глубокой фазы кризиса.

Список использованной литературы

1. **Ямароне, Р. Э.** Основные экономические индикаторы / Р. Э. Ямароне ; пер. с англ. Н. Запорович. – М. : СмартБук, 2010. – 320 с.

2. **Крук, Д.** Экономический цикл и опережающие индикаторы: методологические подходы и возможности использования в Беларуси / Д. Крук, А. Коршун // Рабочий материал исследовательского центра ИПМ. WP/10/05 [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа : http://www.research.by/pdf/wp2010r05.pdf. – Дата доступа : 28.11.2016.

3. **Moore, G.** Statistical Indicators of Cyclical Revivals and Recessions. – N.Y., 1950 / G. Moor. // NBER Book Series Studies in Business Cycles [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.nber.org/chapters/c0727.pdf. – Date of access : 16.03. 2007.

4. **Национальный** статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – Режим доступа : http://www.belstat.gov.by. – Дата доступа : 15.02.2017.

5. **Серый, А.** Какие компании покинули российский рынок из-за кризиса / А. Серый. [Электронный ресурс] // РУстория: анатомия человечества. – Режим доступа : http://anatome.rustoria.ru/post/kakie-kompanii-pokinuli-rossijskij-rynok-iz-za-krizisa/?utm_source=mail&utm_medium=novost&utm_campaign=krizis. – Дата доступа : 05.02.2015.

6. **Национальный** банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – Режим доступа : http://www.nbrb.by. – Дата доступа : 15.02.2017.

УДК 339

Н. И. Исайчикова (natalyii@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент

Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»
г. Гомель, Республика Беларусь

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье предложены система и алгоритм оценки показателей маркетинговой деятельности на основе концепции маркетинг-микс, выделены общие требования к системе показателей эффективности.

In article the system and an algorithm of assessment of indicators of marketing activity on the basis of the concept marketing mix are offered, the general requirements to system of indicators of efficiency are selected.

Ключевые слова: маркетинг; система показателей; эффективность; маркетинг-микс.

Key words: marketing; system of indicators; efficiency; marketing mix.

Эффективность деятельности промышленных предприятий, фирм, любых других организаций в значительной степени определяется функционированием маркетинговой системы.

Для системы маркетинга характерна чувствительность к спросу потребителей. Даже на незначительные изменения в спросе на товар, обусловленные его потребительскими качества-

ми, гарантийностью, сервисным и другими аспектами, система чутко реагирует, адекватно перестраивается. Этому способствуют не только анализ маркетинговой деятельности конкурентов, поиски форм сотрудничества с ними, но и воспитание высококультурного, гармоничного, высоконравственного потребителя. Успех в этой области достигается благодаря высокому профессионализму маркетологов, которые хорошо понимают запросы потребителей, умеют четко прогнозировать диалектику спроса и его нюансы, знают возможности производства (дела), умеют обеспечить динамичность, гибкость и эластичность системы. Все эти аспекты организации маркетинга оцениваются количественно-качественными и качественными показателями.

Уровень организации системы определяется также обеспеченностью работников необходимыми организационными «инструментами»: типовыми, алгоэвристическими и эвристическими технологиями маркетинга, блок-схемами алгоритмов исследования рынка, определения спроса потребителей, выбора маркетинговой стратегии конкуренции и т. п.; сетевыми моделями, матрицами, графиками; технограммами и процедурограммами; должностными функциональными моделями; маркетинговыми функциональными сетевыми матрицами; методическими указаниями, положениями; блок-схемами алгоритма определения причины неуспеха в бизнесе и многим другим. Названные «инструменты» позволяют осуществлять маркетинговую деятельность оперативно и на высоком профессиональном уровне.

Эффективность организационных форм, режимов, регламентов, нормативов определяется возможностью обеспечения экономичного, оптимального, надежного и оперативного реагирования на диалектику спроса потребителей и конъюнктуру рынка. По каждому конкретному аспекту предприятия определяют уровень и качество их использования, эффективность применения, целесообразность реализации в перспективе, инновационные преобразования. При этом учитывается опыт конкурентов и партнеров на данном и других сегментах рынка, поскольку эта сторона дела нуждается в постоянной рационализации.

Организационно-функциональный уровень маркетингового цикла оценивают следующим образом: во-первых, сравнением фактического и рационального подходов; во-вторых, количеством использования типовых, алгоэвристических и эвристических технологий, блок-схем алгоритмов различных аспектов деятельности, программированных, формализованных, регламентированных, стандартизированных форм и методов осуществления маркетинга; в-третьих, качеством организационно-функциональной матрицы, формализации, стандартизации и регламентации маркетинговой работы всех сотрудников.

Определение эффективности функционирования системы складывается из оценок следующих аспектов маркетинговой деятельности предприятия:

- решение маркетинговых проблем на рынке и на данном предприятии (организации);
- реализация технологии маркетинга;
- выполнение функций маркетинга;
- функционирование организационного механизма системы.

Все перечисленные аспекты на практике находят свое воплощение в маркетинговых решениях. Именно качество и эффективность маркетинговых решений определяют то, как выполняются функции маркетинга или, другими словами, эффективность функционирования системы в целом.

Правильность построения системы показателей обеспечивается выполнением двух требований: теоретической обоснованностью показателей и наличием фактической базы, на которой они рассчитываются.

Общие требования к системе показателей эффективности должны отражать:

- соответствие системы показателей эффективности в целом реализации цели производства с учетом стадий воспроизводства;
- учет различных форм результатов общественного производства;
- все виды производственных затрат (все производственные ресурсы или все три слагаемые производительных сил общества);
- иерархическую структуру общественного производства («этажи экономики») и учет свойства трансформации показателей при переходе от одного уровня к другому, способность системы быть более детальной на нижних уровнях и более общей на высших уровнях экономик;
- многообразие существенных факторов, влияющих на эффективность на каждом уровне общественного производства и каждой стадии воспроизводств;

• учет не только статистического состояния эффективности и различных факторов, влияющих на нее, но и степени их динамического развития, а также интенсификации производства;

• удовлетворение различными функциями управленческой деятельности: планированием, прогнозированием, принятием решения, стимулированием и т. д.

Существует два аспекта оценки маркетинговой деятельности: стратегический (результаты работы компании и коммерческого подразделения) и тактический (результаты по отдельным товарам, т. е. по комплексу маркетинга). При стратегической оценке результатов маркетинга существует три главных критерия: прибыль, объем продаж и доля рынка. Важность расчетов показателей стратегической оценки эффективности маркетинговой деятельности определяется необходимостью вклада службы маркетинга в общую эффективность предприятия и разработки на этой основе системы мотивации деятельности работников.

При тактической же оценке руководство стремится оценить следующие аспекты: удовлетворителен ли процесс разработки новой продукции для расширения ассортимента прибыльных товаров, достаточен ли процесс снятия с производства убыточных товаров, эффективен ли комплекс маркетинга товара, т. е. эффективны ли товарные стратегии, стратегии ценообразования, распределения и коммуникаций.

Построение системы показателей оценки маркетинговой деятельности должно осуществляться в соответствии с данными требованиями поэтапно (рисунок).

Процедура определения системы оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятия

На первом этапе определяются обобщающие показатели оценки эффективности деятельности предприятия в целом. К ним можно отнести объемы выпуска и реализации продукции, ее себестоимость, прибыль, а также долю предприятия на рынке и рентабельность.

На втором этапе определяется вклад каждой функциональной области предприятия в общую его эффективность. Выделяется вклад так называемой маркетинговой составляющей эффективности деятельности предприятия, к основным показателям которой относят объем реализации продукции по количеству и ассортименту, прибыль от реализации и затраты на содержание маркетинговой службы.

На третьем этапе выделяются частные показатели каждого элемента комплекса маркетинга-микс, определенные экспертным опросом (таблица).

Система показателей эффективности маркетинга предприятия

Общие показатели эффективности предприятия	Общие показатели эффективности маркетинговой деятельности	Общие показатели эффективности комплекса маркетинга
Объем реализованной продукции (*Р*)	Объем реализованной продукции (*Р*)	Эффективность товарной политики: • доля товаров активного ассортимента ($Д_а$); • доля новых товаров ($Д_н$); • доля фирменных и марочных товаров ($Д_ф$); • конкурентоспособность товаров (*К*); • уровень и качество сервиса (*СВ*); • качество упаковки (*У*); • затраты на содержание отдела (сектора) товарной политики ($С_т$)
Объем товарной продукции (*Т*)	Прибыль от реализации ($П_р$)	
Прибыль от деятельности (*П*)	Затраты на организацию маркетинговой деятельности (себестоимость маркетинговой деятельности) ($С_м$)	
Себестоимость (*С*)	Основные фонды отдела маркетинга ($Ф_м$)	
Заработная плата (*ЗП*)	Оборотные средства отдела маркетинга ($О_м$)	
Численность работников (*Ч*)	Численность работников отдела маркетинга ($Ч_м$)	Эффективность ценовой политики: • степень рациональности, обоснованности себестоимости продукции ($Р_ц$); • доля прибыли в оптовой цене ($Д_{по}$); • соотношение «цена – качество» (*КЦ*); • затраты на содержание отдела, сектора цен (*Сц*)
Основные фонды (*Ф*)	Заработная плата работников ($ЗП_м$)	
Оборотные средства (*О*)		Эффективность политики распределения: • степень выполнения договоров (сумма, ассортимент) ($ВД_С$, $ВД_а$); • новые клиенты (количество, доля, темпы роста) ($НК_к$, $НК_д$, $НК_{инд}$); • уровень товарных запасов (*ТЗ*); • оборачиваемость (*ТО*); • остатки готовой продукции на складах ($ОСТ_{гп}$); • остатки нереализованной продукции в товаропроводящей сети (розница, опт) ($ОСТ_{нер}$); • штрафы, пени уплаченные (сумма, уровень) к реализованной продукции ($Ш_у$); • штрафы, пени полученные (сумма, уровень) к реализованной продукции ($Ш_п$); • затраты на организацию товародвижения ($С_р$)
		Эффективность коммуникационной политики: • прирост реализованной продукции в зависимости от элементов (*КП*, $Р_{кп}$); • прирост прибыли от реализации в зависимости от элементов (*КП*, $П_{кп}$); • затраты на (*КП*, $С_к$)
Примечание – Источник: собственная разработка автора [1, с. 128].		

В качестве показателя эффективности используется индексный показатель, зависящий от изменений стратегической и тактической составляющих.

Обобщенная формула зависимости индексного показателя результата от породивших его факторов выглядит следующим образом:

$$P = \sqrt{T_c T_m} ,$$

где T_c – индекс изменения стратегической составляющей;

T_m – индекс изменения тактической составляющей;

$$T_c = \sqrt[3]{T_n T_p T_{др}} ,$$

где T_n – индекс изменения прибыли;
T_p – индекс изменения объемов реализации продукции;
$T_{др}$ – индекс изменения доли рынка.

Для расчета влияния тактической составляющей используется формула

$$T_m = \sqrt[4]{T_{тп} T_{цп} T_{пр} T_{кп}} ,$$

где $T_{тп}$ – индекс изменения эффективности товарной политики;
$T_{цп}$ – индекс изменения эффективности ценовой политики;
$T_{пр}$ – индекс изменения эффективности политики распределения;
$T_{кп}$ – индекс изменения эффективности коммуникационной политики.

Для практической работы с данными интегральным показателем необходимо построение матрицы квадратного типа, в которой в качестве элементов используются ранее названные переменные, а именно прибыль от реализации ($П$), объем реализации ($Т$), доля рынка ($Д_р$), эффективность товарной политики ($T_{тп}$), эффективность ценовой политики ($T_{цп}$), эффективность политики распределения ($T_{пр}$), эффективность коммуникационной политики ($T_{кп}$).

Данная методика расчета, построенная на методе анализа иерархий, позволяет провести дезагрегирование системы частных показателей до любого уровня и рассчитать влияние всех представленных показателей на итоговый результат эффективности деятельности предприятия.

Таким образом, предлагаемая система показателей путем их перевода к факторному показателю, например, к показателю эффективности товарной политики, позволяет рассчитать влияние на нее отдельных, более частных показателей, например изменение доли товаров активного ассортимента. Индексная форма расчета показателей позволяет избежать проблемы их сопоставимости по единицам измерения.

Список использованной литературы

1. **Исайчикова, Н. И.** Организация маркетинга на предприятии на основе концепции маркетинг-микс / Н. И. Исайчикова. – Брянск : Дельта, 2007. – 166 с.

УДК 33.01-048.35

Ю. В. Карпенко (puet.karpenko@gmail.com),
канд. экон. наук

Полтавский университет экономики и торговли
г. Полтава, Украина

ТЕОРИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ: ИСТОКИ И РАЗВИТИЕ

В статье проведен теоретико-методологический анализ категории «модернизация». Определены направления трансформации обществ. Сформулировано собственное определение феномена модернизация. Обосновано, что модернизация – это процесс становления, перехода к новым формам развития или движение к современным типам общества, который сопровождается качественными трансформационными изменениями.

This article presents theoretical-methodological analysis of the concept of «modernization». There were defined the directions for transformation of societies. There was formulated the author's definition of modernization phenomenon. It is proved that modernization – a process of becoming, the transition to new forms of development or movement to modern types of society, which is accompanied by qualitative transformation changes.

Ключевые слова: модернизация; типы модернизации; модернизация экономики; трансформация экономики; реформы; устойчивое развитие; догоняющее развитие; общественно-исторический процесс.

Key words: modernization; types of modernization; economy modernization; transformation of the economy; reform; sustainable development; overtaking development; socio-historical process.

Стремительная изменчивость реалий жизни, высокая динамика трансформационных процессов порождают новые явления и процессы, непосредственно связанные с развитием всех сфер жизнедеятельности общества, т. е. с осуществлением системной модернизации. Поэтому экономическая наука, которая формирует теоретическую основу и категориальный аппарат исследований данной проблемы, должна стать одним из ключевых факторов по решению задач, связанных с модернизационными процессами в обществе.

Основателем теории модернизации в современном понимании является Арман-Жан дю Плесси де Ришелье (1585–1642) – французский герцог, кардинал католической церкви, министр Франции, который в свое время заложил основы королевской модернизации. Он оправдывал реформирование «старого порядка» – государственно-общественного строя, который существовал во Франции с конца XVI – начала XVII вв. до Великой французской революции, в противовес новым политическим и социальным отношениям, государственным интересам страны в области внутренней и внешней политики [1]. В 1770 г. Жан Антуан Кондорсе (1743–1794) – французский философ-просветитель, который в экономических вопросах был сторонником физиократов, определил модернизацию как способность современных людей научно направлять изменения в обществе. Он считал, что на протяжении всей истории, главным творческим инструментом в государственном строительстве было и остается национальное чувство [2].

Формирование современных концептуальных представлений о модернизации берет свое начало в 1950–1960 гг. в трудах представителей ведущих социологов, политологов и экономистов США и Англии (Р. Бендикс, Р. Дарендорфр, В. Мур, Л. Пай, Т. Парсонс, У. Ростоу, Э. Шилз и др.), которые при толковании теории модернизации исходили из классических постулатов эволюции и эволюционизма.

В результате проведенного сравнительного анализа определений категории «модернизация», которые были предоставлены представителями зарубежных социологических и экономических школ, И. В. Побережников предлагает следующий подход к их группированию: универсальные (чувствительные к изменениям в различных сферах общества) и специализированные (акцентируют внимание на отдельных измерениях процесса) определения. Также выделяют исторические определения (описание процессов, с помощью которых осуществляется модернизации: трансформации, революции и т. д.; например, Р. Бендикс, С. Блэк, Ш. Эйзенштадт, В. Цапф), дихотомические (модернизация как переход от одного состояния общества, традиционного, к другому – индустриальному или современному; например, С. Ваго), инструментально-технологические (модернизация как трансформация инструментов и способов освоения и контроля над окружающей средой, технологический прогресс, индустриализация: например, М. Леви, Р. Уорд, Р. Макридис, Д. Растоу, Л. Пай, Д. Эптер, Р. Бендикс), ментальные (модернизация как ментальная трансформация: например, Д. Лернер), культурологические (модернизация как особая социокультурная ориентация: например, Г. Терборн), цивилизационные (модернизация как распространение особой цивилизации «modernity»: например, С. Эйзенштадт) [3]. Однако с самого начала в теории модернизации соревновались два подхода к определению данной категории:

- взаимосвязь модернизационных процессов в различных сферах общественной жизни: модернизация – это качественные изменения, которые несет общество в процессе его преобразования от традиционного к прогрессивному;
- рассмотрение модернизации сквозь призму экономического роста, преимущественно количественных изменений: модернизация – экспансия западных научных и технологических знаний во все сферы жизни, когда препятствием являются традиционные институты и ценности.

Проанализированные и обобщенные взгляды исследователей постсоветских стран на феномен модернизации свидетельствуют о том, что отправными точками при формировании категориального аппарата являются основные теории модернизации: классическая теория модернизация (модернизация по единому обязательному западному образцу), теория «модернизации отсталости» (критика классической, «западной» теории модернизации с позиции развивающихся стран, модернизация с опорой на собственные силы), неоконсервативная теория модернизации (модернизация без жестко навязанных западных стандартов, «модернизация без модернизации»).

Среди современных ученых существуют следующие подходы к определению категории модернизация: системный (комплексный, реформационный процесс качественных, инновационных изменений на всех уровнях, во всех сферах общества для обеспечения благополучия всех участников и его устойчивого развития: например, В. Б. Кондратьев, П. Е. Матковский,

Л. И. Никовская, О. В. Феер, А. С. Фомина, В. Н. Шимов и Л. М. Крюков), историко-философский (развитие общества с позиции либеральной теории модернизации, которая рассматривает процесс модернизации как переход от традиционного к современному обществу и консервативной теории, представители которой делали акцент на внутренние противоречия процесса модернизации, в том числе политических конфликтах и одновременном сохранении политической стабильности как условий успешного социально-экономического развития, соответствия особенностей характера и направленности процессов развития стран: например, А. В. Ляховец, С. Н. Гавров, Д. А. Шпилев), универсально-прикладной (рассмотрение в узком прикладном смысле слова – обновление, усовершенствование, придание новых качеств и характеристик объекту; в широком смысле – процесс развития общества от традиционного к современному, например, А. В. Абрамов, И. В. Грицюк, Г. Монастырский).

Все приведенные выше подходы к определению основываются на характеристиках (положениях) модернизации, сформулированных американским социологом и политологом С. Хантингтоном, которые в явном или скрытом виде встречаются практически у всех исследователей, работающих в этой сфере. В частности, модернизация – это 9 процессов: революционный, комплексный, системный, глобальный, длительный, ступенчатый, гомогенизированный, необратимый и прогрессивный, т. е. целью модернизации является формирование механизма устойчивого развития общества, обеспечения его соответствия современным вызовам, потребностей, запросов личности и общества [4, с. 360–363].

Результаты проведенного анализа позволяют сформулировать следующее определение: модернизация – это процесс становления, перехода к новым формам развития или движения, к современным типам общества, который сопровождается качественными трансформационными изменениями.

Кроме исторических типов модернизаций (доиндустриальной (переход от естественных производительных сил к общественным), ранней индустриальной (переход от мануфактурного к фабрично-заводскому производству), поздней индустриальной (структурная перестройка экономики), исследователи выделяют органический и неорганический характер модернизаций в разных странах. Модернизация была органичной в странах первого эшелона капиталистического развития (Западная Европа и Северная Америка). Поэтому исследование сущности термина «модернизация» в классическом понимании как процесса направленной трансформации обществ будет не полным без рассмотрения терминов, которые имеют непосредственное отношение к данной категории: контрмодернизация – модернизация по «незападному» образцу (сталинская индустриализация, модернизация Восточной Европы и Китая в 50-е гг. XX в.); антимодернизация – открытое противодействие со стороны правящей элиты, во имя сохранения власти и привилегий, которая, опираясь на культурно-национальную специфику стран, тормозит развитие стран на современной основе (например, «культурная революция» в Китае, а сейчас, по мнению ряда авторов, распространяется на просторах бывшего СССР) [5, с. 8–9]. Другими словами, изложенные процессы общественно-исторического развития имеют необратимый характер, последствия и направленность. Поэтому на каждом этапе развития реализуются различные варианты событий: прогресс (переход к более совершенным формам) и регресс (сохранение, возврат к старым общественным формам) (рисунок 1).

Как свидетельствуют данные рисунка, вектор устойчивого развития задает модернизация, конечной целью которой, кроме структурных, технологических и институциональных изменений, направленных на повышение конкурентоспособности и устойчивости к внешним воздействиям, является улучшение условий общественной жизни и обеспечения ее качества в будущем.

Подводя итоги, можно утверждать, что на сегодняшний день в научном обществе не существует единой обоснованной точки зрения по вопросу развития теории модернизации. Исследование концептуальных положений теории модернизации, понятийно-терминологического аппарата позволило усовершенствовать сущность модернизации и рассматривать ее как процесс становления, перехода к новым формам развития или движения, к современным типам общества, который сопровождается качественными трансформационными изменениями, т. е. соответствует реалиям жизни.

Направления модернизационных процессов

Примечание – Собственная разработка автора.

Список использованной литературы

1. **Бадентэр, Э.** Ученый в политике / Э. Бадентэр, Р. Бадентэр ; пер. с фр. и вступ. ст. О. В. Захаровой. – М. : Ладомир, 2001. – 398 с.

2. **Черкасов, П. П.** Кардинал Ришелье / П. П. Черкасов. – М. : Междунар. отношения, 1990. – 384 с.

3. **Побережников, И. В.** Модернизация: определение понятия, параметры и критерии [Электронный ресурс] / И. В. Побережников // Мультимедиажурнал «Проект Ахей». – Режим доступа : http://www.mmj.ru/index.php?id=36&article=112&type=98. – Дата доступа : 26.01.2017.

4. **Huntington, S.** The Change to Change / S. Huntington // Comparative Politics in the Post Behavioral era ; first Edition ; ed. by A. Ziegler, Louis J. Cantori. – Colorado : Lynne Rienner Publishers Inc, 1988. – 426 p.

5. **Фомина, А. С.** История модернизации в России / А. С. Фомина. – М. : Моск. междунар. ин-т эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 42 с.

УДК 332:504

Л. К. Климович (lkklimovich@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент

Ю. Н. Спиридович (youras1989@mail.ru),
магистрант

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

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ И ОСВОЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

Статья посвящена вопросам управления конкурентоспособностью организаций. Авторы раскрывают понятие системного и процессного подходов в управлении конкурентоспособностью, а также основы разработки методологии управления конкурентоспособностью организации.

The article is devoted to the management of competitiveness. The authors reveal the concept of system and process approaches in the management of competitiveness, as well as a basis to develop a methodology of management of competitiveness of the organization.

Ключевые слова: управление конкурентоспособностью; системный подход; методологии управления; система управления; цикл управления.

Key words: management of competitiveness; systems approach; management methodology; control system; management cycle.

Создание систем управления осуществляется на единых принципах, позволяющих реализовать полный цикл управления конкурентоспособностью организации и обеспечить комплексное и системное управление всеми сторонами его деятельности и ресурсами. Методологические основы управления конкурентоспособностью имеют общую структуру элементов, состав которых зависит от объекта управления.

Высокотехнологичные отрасли во многих регионах не обеспечивают достаточный вклад в рост ВВП из-за несовершенства инновационной инфраструктуры и законодательства, недостаточных экономических механизмов реализации приоритетов научной, научно-технической и инновационной сфер деятельности.

Система привлечения иностранных инвестиций в новые наукоемкие сферы не имеет достаточной мотивации. В объемах выпускаемой научно-технической продукции продолжает оставаться низкой доля, характеризуемая как высокотехнологичная, т. е. конкурентоспособная. В общем объеме экспорта белорусских товаров доля высокотехнологичных товаров в последние годы составляет около 2%. Следует также отметить, что в структуре создаваемых новых технологий (передовых производственных по терминологии Белстата) продолжают превалировать традиционные – 65–70%, новые технологии составляют 15–20% и лишь 5–10% – принципиально новые, т. е. конкурентоспособные за рубежом [1].

Понятия «механизм устойчивого развития» и «конкурентоспособность» имеют множество трактовок, большинство из которых не противоречат друг другу, но друг друга дополняют. При этом важно отметить, что фактически каждая из трактовок в отдельности не учитывает тех или иных специфических черт понятия, в результате чего невозможно выбрать какую-либо одну трактовку для дальнейшего использования.

Понятие конкурентоспособности экономики как основы механизма устойчивого развития было введено в научный оборот профессором Гарвардской школы бизнеса М. Портером в монографии «Конкурентные преимущества наций». В этом понятии в качестве ключевого аспекта Портер выделял продуктивность (производительность), «поскольку в ней – основной источник дохода на душу населения». М. Портер ввел понятие «национального ромба», в котором обозначены детерминанты конкурентного преимущества как системы, компоненты которой взаимно усиливаются, результатом чего является быстрый рост производительности [2].

Изучение концепции устойчивого развития и ее инструментария показывает, что в специальной литературе не существует единого подхода относительно определения категории «устойчивое развитие». В целом устойчивое развитие организации достигается в процессе стратегического и оперативного управления такими составляющими устойчивого развития, как инвестиционная активность, конкурентоспособность технико-технологического его уклада, конкурентоспособность продукции, инновационная активность, финансовая устойчивость, способность к диверсификации при сохранении уровня конкурентоспособности продукции, организационно-экономическая гибкость, воспроизводственная целостность (комплексность).

Возрастающее влияние высокотехнологичного производства на темпы и качество экономического роста, а также изменения в организационной, научно-производственной, финансово-экономической сферах, выдвинули новые требования к разработке системы управления в условиях освоения инноваций.

Развитие организации тесно связано с процессом освоения инноваций, однако последние нарушают устойчивость функционирования в краткосрочной перспективе. Поэтому главная цель управления устойчивым развитием в условиях освоения инноваций должна быть направлена на то, чтобы свести к минимуму период неустойчивости организации в результате внедрения новшеств.

Под сущностью устойчивого развития предприятия в условиях освоения инноваций понимается внутреннее содержание процесса устойчивого развития, выражающееся во взаимосвязи всех многообразных свойств и отношений, обнаруживающееся в различных формах дея-

тельности организации: маркетинговой, производственной, технологической, инновационной, инвестиционной, финансово-экономической.

Менеджмент развития проявляется в различных формах, в частности, в стратегическом планировании, развитии культуры организации, организационном развитии, а также в таких конкретных технологиях менеджмента, как бизнес-планирование, группы качества и др. Таким образом, стратегическое управление в значительной степени представляет собой управление развитием.

В современных условиях в Республике Беларусь устойчивое развитие промышленных отраслей, комплексов и предприятий возможно только в условиях применения всего инструментария, используемого в рамках рыночной экономики. Формирование механизма устойчивого развития неразрывно связано с конкурентной борьбой и выработкой конкурентных преимуществ.

Одной из важнейших и наиболее сложных проблем в экономической теории и практике является проблема устойчивого экономического роста и создания новых рабочих мест. Эти две задачи тесно взаимосвязаны, так как только высокий экономический рост создает условия для увеличения количества рабочих мест и снижения безработицы. Одновременно настоящий успех экономической политики выражается в создании базы для устойчивого экономического роста и для увеличения спроса на работу. Однако на практике выполнить эти условия достаточно сложно, даже в странах с высокоразвитой экономикой отмечается явное замедление экономического роста. Темп замедления в разных странах неодинаков, в последнее время наблюдается общая тенденция более медленного развития крупных стран. В условиях рыночной экономики конкуренция является основной движущей силой научно-технического прогресса, поскольку производитель непосредственно заинтересован в снижении издержек производства при повышении качества товара. Проблемы формирования эффективной стратегии устойчивого функционирования и развития предприятий являются особенно актуальными на современном этапе развития белорусской экономики [3].

Для устранения негативных тенденций экономического развития в целях повышения стабильности деятельности хозяйствующих субъектов необходимо сконцентрировать внимание на формировании стратегии устойчивого развития организации как основного структурного элемента любой экономической системы. Стратегия устойчивого развития используется, прежде всего, в динамично развивающихся отраслях, где меняются технологии и обновляются товары. Она ориентирована на внутренние факторы и, как правило, связана с комплексным реформированием организации.

Содержание стратегии устойчивого развития предприятия в условиях освоения инноваций представляет собой единство всех составляющих элементов, внутренних процессов и связей, противоречий и тенденций, направленных на противодействие дестабилизирующим факторам внешней среды и самосохранение в процессе развития на основе использования различных видов инноваций.

Стратегию устойчивого развития предприятия можно представить как генеральный план действий в различных сферах деятельности организации, определяющий приоритеты ее направлений и форм, характер формирования ресурсов и последовательность этапов реализаций долгосрочных целей, обеспечивающих предусмотренное общее развитие.

Соединение в стратегии устойчивого развития системы целей и путей их достижения определяет границы возможной активности организации в принимаемых им хозяйственных решениях по направлениям и формам его деятельности в перспективном периоде. Главная цель стратегии устойчивого развития организации – получение максимальной отдачи от любого вида деятельности.

Также в стратегии устойчивого развития организации необходимо выявлять проблемы снижения устойчивости функционирования и развития предприятий пищевой промышленности в условиях освоения инноваций. Среди них можно выделить следующие:

- ориентацию деятельности предприятий на краткосрочные результаты в ущерб средне- и долгосрочным, отсутствие стратегического подхода к деятельности;
- снижение уровня комплексности и целенаправленности управления, преобладание на ряде предприятий реактивного, импульсивного стилей принятия решений;
- недостаточную информированность руководства организаций о состоянии рынка;
- расхождение оперативных интересов администрации и коллектива при возрастании объема власти при одновременном снижении ответственности руководства перед коллективом предприятия и его владельцами.

В настоящее время в пищевой промышленности Гомельской области функционирует ряд отраслей-лидеров. Среди них кондитерская, масложировая, плодовоовощная промышленность и др. Основой высоких результатов их деятельности является, в значительной степени, обновление технико-технологической базы. Кроме этого, их отличает быстрое расширение масштабов рынка, формирование крупных интеграционных структур, высокая концентрация производства и внедрение инвестиционных проектов с относительно небольшими сроками окупаемости. Определены ограничения и возможности для дальнейшего развития предприятий пищевой промышленности.

Также можно выявить основные факторы, препятствующие активизации инновационной деятельности организаций. Основными из них являются недостаток финансовых ресурсов, отсутствие современного оборудования, недостаток квалифицированных кадров.

Несмотря на проблемы, число предлагаемых и разрабатываемых инновационных проектов в области имеет тенденцию к росту.

На микроуровне факторами, оказывающими значительное влияние на формирование стратегии устойчивого развития предприятия, являются организационная структура управления, показатели прибыльности и эффективности, наличие собственной научно-технической базы, объем инвестиций и сроки окупаемости капиталовложений, степень автоматизации производства.

Реализация системного подхода к управлению конкурентоспособностью продукции и организации позволяет обеспечить:

- структурирование системы для достижения установленных целей наиболее эффективным и результативным способом;
- описание основных видов деятельности и процессов, а также четкое установление в рамках системы управления взаимосвязей между ними;
- постоянное улучшение процессов и системы управления посредством оценки уровня их результативности и эффективности.

Управление конкурентоспособностью организаций сферы услуг целесообразно обеспечить с применением цикла Деминга (PDCA), который включает следующее:

- планирование (plan): разработайте цели и процессы для достижения результатов в соответствии с требованиями потребителей и организации;
- осуществление (do): внедрите процессы;
- проверка (check): постоянно контролируйте и измеряйте процессы и продукцию в сравнении с политикой, целями и требованиями на продукцию и анализируйте результаты;
- действие (act): предпринимайте действия по постоянному улучшению показателей процесса.

Цикл управления конкурентоспособностью организации включает последовательность следующих этапов:

- оценка конкурентоспособности национальной экономики, сферы услуг, продукции;
- определение конкурентных преимуществ;
- разработка стратегических и текущих целей в области обеспечения конкурентоспособности;
- определение процессов, необходимых для достижения целей;
- определение и обеспечение необходимыми ресурсами;
- обеспечение эффективного управления процессами, включенными в систему управления конкурентоспособностью;
- анализ достижения целей в области конкурентоспособности и при необходимости их корректировка или принятие соответствующих мер [4].

Программа управления устойчивым развитием предприятия в условиях освоения инноваций представляет собой совокупность организационно и процедурно оформленных средств и методов, определяющих порядок осуществления различных изменений, направленных на создание условий для повышения эффективности работы организации. Она направлена на организацию комплекса мероприятий по эффективному использованию и развитию предприятий с целью внедрения новой продукции на рынок с учетом платежеспособности потенциального спроса.

Задачи программы управления устойчивым развитием организации определяются необходимостью обеспечить выполнение заданий по созданию и освоению инноваций путем наиболее эффективной координации деятельности тех элементов управляемой системы, которые оказывают влияние на достижение конечной цели. Результатом реализации программы должна

стать эффективная и устойчивая деятельность организации, основанная на использовании инноваций.

Работы, предусмотренные при выполнении программы, включают в себя:

- мониторинг внешней среды организации;
- оценку инновационного потенциала организации в динамике;
- исследование процесса финансирования инновационной деятельности;
- выделение и описание подпрограмм, направленных на организацию процесса развития организации;
- выделение ведущей подпрограммы в соответствии с условиями устойчивого развития организации;
- определение комплекса требований к реализации подпрограмм при изменениях рыночной конъюнктуры;
- определение эффективности реализации подпрограмм и программы в целом по технико-экономическим и финансовым показателям.

Модель информационного обеспечения процесса управления устойчивым развитием организации на основе автоматизации информационных потоков включает следующие шаги:

- оценку текущего состояния организации;
- оценку уровня устойчивого развития организации;
- оценку экономической добавленной стоимости в текущий момент;
- определение целевого состояния;
- формирование и выбор основных инновационных путей обеспечения устойчивости;
- оценку рисков осуществления запланированных и инновационных мероприятий по обеспечению устойчивого развития;
- определение чувствительности экономической добавленной стоимости предприятия к инновационным факторам;
- определение ожидаемого уровня экономической добавленной стоимости после осуществления запланированных мероприятий по обеспечению устойчивого развития;
- определение разницы между текущей и ожидаемой экономической добавленной стоимостью;
- составление плана устойчивого развития;
- определение параметров целевого состояния цикла планирования устойчивого развития организации.

Список использованной литературы

1. **Интернет-сайт** Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belstat.gov.by. – Дата доступа : 13.02.2017.

2. **Конкурентоспособность** фирмы : учеб. пособие / Н. В. Бонцевич [и др.]. – Брянск : Дельта, 2013. – 399 с.

3. **Климович, Л. К.** Мировые, региональные и отраслевые аспекты реинжиниринга сферы услуг / Л. К. Климович // Экон. вестн. ун-та. Сб. науч. трудов. – Переяслав-Хмельницкий, 2016. – Выпуск 29/2. – С. 198–208.

4. **Климович, Л. К.** Регулирование развития сферы услуг экологически дестабилизированного региона : моногр. / Л. К. Климович. – Гомель : ЦИИР, 2008. – 310 с.

УДК338(100)

Е. А. Колесникова (minenko1313@gmail.com),
магистрант

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

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ: АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И ГЛОБАЛЬНЫЕ РИСКИ

В статье рассматриваются современные методы прогнозирования развития мировой экономики, ее глобальные риски. Особое внимание уделено исследованиям авторитетных международных организаций и фондов, посвященным прогнозу развития мировой экономики на ближайшую перспективу.

The article deals with modern methods of forecasting world economy development and its global risks. A special attention is paid to the researches of authoritative international organizations and funds in the field of forecasting world economy development in near-term outlook.

Ключевые слова: прогнозирование; торговля; факторы; риски; развитие.

Key words: forecasting; trading; factors; risk; development.

Прогнозирование является одним из основных звеньев процесса стратегического управления, в связи с тем что, если мы не можем прогнозировать ожидаемый ход развития события, предвидеть развитие какой-либо ситуации, довольно сложно ставить достижимые цели, эффективно принимать управленческие решения, оптимизировать работу организации, используя инструменты стратегического менеджмента.

Внешняя торговля как фактор экономического роста играла и играет значительную роль в становлении и развитии экономики.

В условиях транзитивной экономики значение внешней торговли усиливается. Такая экономика нестабильна, в ней формируются институциональные формы рыночного типа, она развивается под воздействием глобализации, что и подразумевает особую роль внешней торговли. Это связано с тем, что на первый план выходят не традиционные сравнительные преимущества, такие как различия в наделенности стран факторами производства, монополия на природно-географические условия, а те, которые связаны с инновационными процессами, новыми информационными технологиями, с выбором потребителя и рынков сбыта. Все это говорит об актуальности прогнозирования развития внешней торговли не только одной страны, но и о прогнозировании развития мировой торговли в целом. Ведь это даст возможность странам определять наиболее выгодные рынки сбыта, выбирать надежных внешнеторговых партнеров, корректировать ассортимент товаров, предназначенных на экспорт, повышать свои конкурентные позиции на мировых рынках.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется влиянием различных факторов на ее развитие (конфликты, войны, теневая экономика, мировые кризисы, санкции и другие), что ведет к нестабильности мировой экономики. Актуальность прогнозирования наиболее высока в периоды нестабильности экономики.

Внешнеэкономическое прогнозирование приобретает растущие масштабы и общественную значимость в условиях углубляющейся интернационализации и глобализации хозяйственной жизни, выхода воспроизводственного процесса за рамки национальных границ, международного обобществления самого процесса производства и ускорения обмена результатами труда на мировой арене, либерализации внешней торговли.

В процессе прогнозирования учитывается воздействие многообразных факторов, формирующих не только краткосрочные, но и среднесрочные и долгосрочные тенденции развития сферы материального производства и потребления. Современный мировой рынок становится более чутким к изменениям в сфере научно-технического прогресса, в формах и методах международной торговли, в ценообразовании на рынках товаров и услуг.

Внешнеэкономическое прогнозирование представляет собой целенаправленную разработку конкретных прогнозов мирового рынка в целом или отдельных товарных рынков, оно создает базу, необходимую для определения оптимальной стратегии и тактики участия страны и хозяйствующих субъектов в международных экономических отношениях. При этом прогноз должен учитывать прогнозы других сфер, в частности, социально-экономические, политические, научно-технические, экологические, демографические и многие другие, которые в итоге

составляют сбалансированное единое информационное поле в рамках общей взаимосвязанной прогнозной системы.

Прогнозы развития мировой торговли разрабатываются различными международными организациями, крупными банками и фондами.

Международный некоммерческий фонд «Новая экономика» опубликовал доклад «Мировая экономика. Риски и прогнозы» [1, с. 22]. Его авторы решили привлечь ведущих мировых экспертов и практиков к совместному обсуждению мировых экономических и финансовых проблем, отражению основных трендов и ключевых событий глобальной и национальных экономик, выработке на основе рисков стратегических рекомендаций по развитию мировой экономики и мировых финансов.

Фонд в своих оценках учитывает разработки и рекомендации World Economic Forum (WEF) в области рисков и конкурентоспособности, прогнозы мировых финансовых институтов, исследовательских центров, университетов, крупных банков и ведущих мировых экспертов.

В рамках своей методологии и расчетов авторы ввели понятие «болевого порога», при котором мировая экономика (экономика отдельной страны) утрачивает возможности, ресурсы и источники роста. Также они оперируют категорией турбулентности (повышенная неустойчивость экономики). Это еще не кризис, но уже неопределенность и непредсказуемость.

Согласно данному докладу, 2015 г. стал началом испытания для мировой экономики. Мир столкнулся с мощными и синхронными вызовами (хаотизация геополитики, резкое падение цен на нефть и сырьевые продукты, миграция, валютные войны, климатические бедствия, санкции и другие).

Катастрофическая турбулентность продолжалась в 2016 г. и будет продолжаться в последующие годы.

Наблюдается изменение всей парадигмы мировой экономики: нарушен ряд базовых принципов глобальной экономики и ее ключевых институтов.

Ситуацию усугубляют факторы политики и геостратегии, которые жестко диктуют свои условия экономики. Сложившиеся правила игнорируются и переписываются, в том числе из-за конъюнктурных соображений.

Политические мотивы активно внедряются в сферу конкуренции (санкционные режимы).

Реформа Мирового валютного фонда замедлилась. Заметно подрывается авторитет рыночных институтов (например, ВТО), новые торговые союзы снижают регулирующую роль этой организации.

На новом мировом фоне обострились структурные проблемы большинства стран (дефицит источников экономического роста и экспортных доходов). Риски 2015 г. привели к сокращению объемов производства, снижению деловой и инвестиционной активности, перетоку капитала из развивающихся стран. Все это ведет к падению доходов и уровня жизни людей.

Широкий набор рисков стал беспрецедентным за последние годы. Потери от глобальных рисков будут увеличиваться. В ближайшей перспективе на мировую экономику будут оказывать влияние 13 глобальных рисков (рисунок).

Основные глобальные риски для мировой экономики на ближайшие 5 лет

Примечание – Источник [1, с. 24].

Вынужденная масштабная миграция возглавляет список рисков. Количество вынужденных переселенцев в ближайшие годы будет только увеличиваться.

Происходит конвергенция нескольких ключевых рисков. Пять из них (экономические, экологические, геополитические, социальные и технологические) могут создать критическую комбинацию по сравнению с предыдущими годами.

Серьезную опасность представляет конвергенция двух рисков – глубокой социальной нестабильности и структурной безработицы (неполной занятости). Их производная – неравенство доходов – будет доминировать в ближайшие годы среди других критичных рисков. Безработица и неполная занятость также представляют собой риск для ведения бизнеса.

Геополитические риски стали доминантой рисков для международной экономики. Геополитическая нестабильность сказывается на инвестициях, движении капиталов, международной торговле, туризме и т. д.

Ключевыми также являются технологические риски, которые, в первую очередь, ассоциируются с возможными кибератаками. Особо актуальны такие риски для развитых стран. Технологические риски способны воздействовать на экономику, биржи, банки и финансовые рынки, бизнес-инфраструктуру.

Состояние мировой экономики сегодня находится в опасной фазе. Финансовые потрясения, происходящие в европейских странах, частично повлияли на экономику развивающихся стран, а также затронули и другие государства, обладающие более высокими уровнями доходов и до недавнего времени остававшиеся незатронутыми.

Темпы роста экономического развития целого ряда стран, таких как ЮАР, Индия, Турция, Бразилия, Россия и др., значительно снизились, в результате чего, даже несмотря на усиленную экономическую японскую и американскую активность, рост мировой торговли, а следовательно, и экономики резко замедлился.

Прогноз развития мировой экономики на 2016–2017 гг., сделанный специалистами Morgan Stanley указывает, что в ближайшее время подобная ситуация будет только усугубляться [2].

В своем докладе они отметили снижение мирового ВВП в 2016–2017 гг. с 3,9 до 3,4%. Но при этом экономика Китая по прогнозам Morgan Stanley должна вырасти почти на 7%.

Европейский экономический спад, а также замедление развития экономики в развивающихся странах в ближайшее время могут друг друга усугубить, что станет причиной еще более слабого экономического показателя и усложнения условий по восстановлению доверительных отношений участников мирового рынка.

Также аналитики отмечают, что среднесрочные проблемы, касающиеся высокого уровня задолженности и при этом медленными темпами развития экономики в других государствах, имеющих высокие уровни доходов, до сих пор остаются не решенными и могут стать причиной возникновения факторов, которые станут толчком для внезапных и очень неблагоприятных экономических потрясений, что может привести к очередному кризису.

Если возникнет кризис, как прогнозируют некоторые из аналитиков, то он будет продолжительным и в ближайшее время, т. е. в 2017 г. ситуация не улучшится. Улучшение может начаться не ранее 2019 г.

В 2014 г. Британский центр экономических и деловых исследований (Centre for Economics and Business Research) опубликовал глобальное исследование, которое представляет собой прогноз экономического развития ведущих стран мира до 2030 г. [3].

Основные выводы по результатам исследования центра следующие:

- К 2028 г. Китай обгонит США и станет крупнейшей экономикой в мире, но это произойдет не ранее 2022 г. Как отмечают эксперты, это произойдет потому, что США попрежнему будет наращивать экономику, а темпы роста китайской экономики уменьшатся.
- К 2028 г. Индия станет третьей по величине экономикой мира, обогнав при этом Японию. ВВП Индии превысит 6,5 трлн долл. США, тогда как объем японской экономики, которая займет четвертое место в рейтинге, составит 6,4 трлн долл. США.
- Бразилия обгонит Великобританию и Германию и станет пятой по величине экономикой мира. Германия и Великобритания к 2028 г. займут шестое и седьмое место в рейтинге. При этом Великобритания к 2030 г. обгонит Германию и станет крупнейшей экономикой Европы. Согласно прогнозу, к 2028 г. ВВП Великобритании вырастет до 4,3 трлн долл. США, а экономика Германии – до 4,4 трлн долл. США. Каких объемов достигнут ВВП обеих стран в 2030 г., когда они поменяются местами в рейтинге, не уточняется.

• Россия к 2028 г. останется на восьмом месте в рейтинге крупнейших экономик с ВВП в размере 4,1 трлн долл. США. В 2018 г. стране удастся подняться на шестое место, но затем Россия снова опустится на восьмую строчку, которую она занимает и сейчас.

• Экономика Турции к 2028 г. может стать одной из крупнейших в Европе с показателем ВВП 3,4 трлн долл. США, обогнав Францию и Италию.

• В долгосрочной перспективе Нигерия, Египет, Ирак и Филиппины могут войти в топ-30 крупнейших экономик мира.

Таким образом, можно сделать вывод, что подобных исследований и прогнозов существует множество, они разрабатываются различными организациями, в их основе лежат различные критерии. Однако у них есть то, в чем все эти исследования схожи, а именно они все учитывают ряд определенных факторов:

• научно-технический прогресс;

• глобализацию;

• нарастание тенденций интернационализации мирового хозяйства;

• деятельность транснациональных корпораций и финансово-промышленных групп;

• войны и гражданские конфликты, теракты;

• экономические кризисы;

• увеличение вынужденной миграции;

• санкции.

Главная особенность внешнеэкономического прогноза заключается в том, что высокая подвижность и значимость изменений, происходящих в мировой экономике, предопределяют процесс постоянного усложнения мирового рынка, усиления конъюнктурных колебаний. Такие прогнозы должны быть строго научно обоснованными и системными, т. е. разрабатываться на базе тщательного и всестороннего анализа комплекса основных вышеперечисленных факторов, влияющих на сущностные характеристики и общую динамику рынка в прошлом, настоящем и в перспективе [4].

Еще одной особенностью внешнеэкономического прогнозирования является то, что оно представляет собой непрерывный процесс. Составленные прогнозы мирового рынка нуждаются в постоянной корректировке не только потому, что появляются новые тенденции и факторы, воздействующие на конъюнктуру рынка, но и в связи с тем, что уточняются и совершенствуются методы прогнозирования. Все это в итоге повышает степень предсказуемости рынка и эффективность прогноза.

Список использованной литературы

1. **Качуровский, Е.** Мировая экономика. Риски роста / Е. Качуровский // Директор. – 2016. – № 2. – С. 22–25.

2. **Morgan** Stanley [Electronic resourse]. – Mode of access : http://www.morganstanley.com/ideas.html?filter=macroeconomics. – Date of access : 07.02.2017.

3. **Прогноз** экономического развития стран мира на период с 2015 по 2028 годы: международные сравнения // Некоммерческое партнерство профессионалов и участников внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : http://www.proved-np.org/services/novosti/novosti_ved/prognoz_ekonomicheskogo_razvitiya_stran_mira_na_period_s_2015_po_2028_gody_mezhdunarodnye_sravneniya. – Дата доступа : 07.02.2017.

4. **Руднева, А. О.** Международная торговля : учеб. пособие / А. О. Руднева. – М. : Инфра-М, 2013. – 234 с.

УДК338.5 : 339.15

А. З. Коробкин (kafedra126@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент

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

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

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОДЕРЖАНИЯ КАТЕГОРИИ «ВАЛОВОЙ ДОХОД» И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ТОРГОВЛЕ

В предложенной статье раскрыты современные аспекты государственного регулирования ценообразования в организациях торговли. Предложены показатели оценки источников образования доходов от реализации в организациях торговли. Отдельные методы ценообразования апробированы автором на условном примере.

The modern aspects of state regulation of price formation for trade organizations. The indicatives of revenue sources from sales in trade enterprises are proposed. Specific methods of price formation are probated by the author on the base of certain example.

Ключевые слова: торговая надбавка; оптовая надбавка; издержкоемкость; рентабельность; регулируемые цены; конъюнктура рынка.

Key words: trade allowance; wholesale allowance; cost capacity; profitability; regulated prices; market conjuncture.

Наибольшую значимость для организаций торговли среди всех получаемых ею доходов занимает валовой доход торговли.

Согласно государственному стандарту Республики Беларусь «Торговля. Термины и определения», утвержденному постановлением Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь от 28 апреля 2003 г. № 22 и введенному 1 ноября 2003 г., валовой доход торговли представляет собой показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности. Он определяется как превышение выручки от продажи товаров над затратами по их приобретению за определенный период времени.

Согласно указаниям по заполнению форм государственной статистической отчетности 12-торг (опт) «Отчет об объеме оптового товарооборота» и 4-ф (затраты) «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)», валовой доход представляет собой разницу между продажной и покупной стоимостью товаров за вычетом налогов и сборов, исчисляемых из выручки [1; 2].

Согласно статье 288 (п. 5) Налогового кодекса Республики Беларусь, микроорганизации, осуществляющие розничную торговлю и (или) оказывающие услуги общественного питания, вправе использовать в качестве налоговой базы валовой доход, определяемый как разница между валовой выручкой и покупной стоимостью реализованных товаров за отчетный период [3].

Покупная стоимость товаров определяется как цена их приобретения (договорная цена), увеличенная на фактические затраты по приобретению (таможенные пошлины и таможенные сборы, налог на добавленную стоимость, комиссионные вознаграждения, расходы на транспортировку, кроме расходов на транспортировку товаров покупателям, хранение) при условии их документального подтверждения.

Как экономическая категория валовой доход от реализации представляет собой часть стоимости товара (часть доходов по текущей деятельности), предназначенную для покрытия текущих расходов торговли и получения прибыли.

В денежном выражении валовой доход представляет собой сумму надбавок торговли от реализованных товаров за определенный период времени.

Законом Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» предусмотрен только один метод определения выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг, других доходов по принципу начисления, предполагающий, что хозяйственные операции отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в том отчетном периоде, в котором они фактически совершены, независимо от даты проведения расчетов по ним. Иными словами, все организации национальной экономики, в том числе и торговые, в настоящее время используют метод определения выручки «по отгрузке», т. е. по факту передачи имущественных прав на товары (работы, услуги).

В связи с этим правомочно допустить, что выручка розничной торговли и объем розничного товарооборота по своей стоимостной величине будут совпадать, так как розничный товарооборот – это и есть стоимость реализованных, т. е. отгруженных покупателям товаров за определенный период. Выручка торговой организации будет превышать розничный товарооборот в том случае, если организация производит продажи, не включаемые в розничный товарооборот (реализация товаров другим организациям и др.). Таким образом, при определении валового дохода торговли, по нашему мнению, возможно использование показателя товарооборота (розничного или оптового в зависимости от вида торговли).

Валовой доход торговли определяется двумя способами: по формированию и по распределению (рисунок 1).

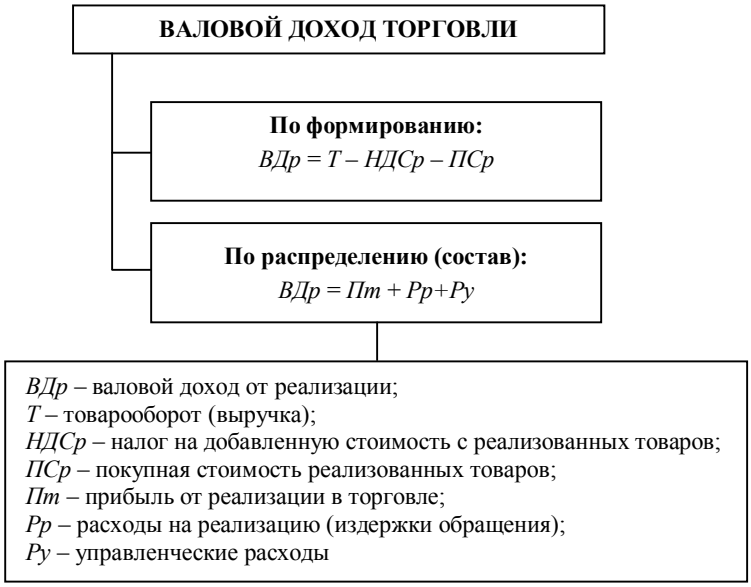


Рисунок 1 – **Формирование и распределение валового дохода от реализации товаров**

Основным источником образования валовых доходов торговли является надбавка торговли.

Надбавка – основной источник валового дохода, представляющий собой часть стоимости товара и являющийся ценой торговых услуг, оказываемых населению и другим организациям торговлей. В зависимости от вида торговли надбавка бывает оптовой и торговой.

Оптовая надбавка – это надбавка, взимаемая субъектом предпринимательской деятельности при осуществлении оптовой торговли товаром, им не произведенным.

Торговая надбавка – это надбавка, взимаемая торговой организацией или организацией производителя при осуществлении розничной торговли.

Согласно государственному стандарту Республики Беларусь «Торговля. Термины и определения», торговая надбавка – это элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по продаже товаров и получение прибыли.

В основе определения размеров оптовой и торговой надбавок должны лежать затратность конкретного товара (издержкоемкость) и рентабельность его реализации.

Надбавки классифицируются в зависимости от категории товаров, вида торговли, а также по другим признакам (таблица).

Классификация надбавок в торговле

Признак классификации	Виды торговых надбавок
1. Вид торговли	В розничной торговле
	В оптовой торговле
2. Группы реализуемых товаров	На продовольственные товары
	На непродовольственные товары

Окончание таблицы

Признак классификации	Виды торговых надбавок
3. Размеры надбавок	Высокие
	Средние
	Низкие
4. Степень государственного регулирования	Нерегулируемые
	Регулируемые
5. Место реализации товаров	В сельской местности
	В городах
6. Стратегическая цель организации	На стадии завоевания рынка
	На стадии сохранения (удержания) позиций
	На стадии «снятия сливок» и т. д.

На размеры надбавок оказывает влияние ряд факторов, представленных на рисунке 2.

Рисунок 2 – **Факторы, определяющие размер торговой надбавки**

Надбавки, как правило, устанавливаются в процентах к отпускным ценам организаций-производителей или импортеров без НДС. При формировании отпускной цены на товары иностранного происхождения (импорт) надбавки устанавливаются в процентах от суммы контрактных цен и расходов по импорту (таможенные платежи, транспортных расходы, расходы по страхованию грузов, проценты по кредитам и др.). Если импортер является оптовым посредником, то применяется оптовая надбавка, если товар приобретен для розничной продажи, то торговая.

Контрактные цены, установленные в иностранной валюте, пересчитываются по официальному курсу Национального банка Республики Беларусь на дату установления цены.

Размеры надбавок определяются торговыми организациями с учетом конъюнктуры рынка, т. е. в зависимости от спроса, за исключением товаров, цены на которые регулируются государственными органами (организациями) в соответствии с Указом Президента Республики

Беларусь № 72 от 25 февраля 2011 г. «О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь», постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 35 от 17 января 2014 г. «Об утверждении перечней социально значимых товаров (услуг), цены (тарифы) на которые регулируются государственными органами» (с учетом изменений 4 февраля 2015 г. № 75), постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 8 от 11 января 2016 г. «О внесении изменений и дополнений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17 января 2014 г. № 35» и постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 81 от 27 января 2017 г. «Об утверждении перечня социально значимых товаров, цены на которые регулируются облисполкомами и Минским горисполкомом не более 90 дней в течение одного года, и внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17 января 2014 г. № 35» [4; 5].

Государственными органами (организациями), осуществляющими непосредственное регулирование розничных цен, являются Президент Республики Беларусь, Министерство антимонопольного регулирования и торговли, облисполкомы, Минский горисполкомом, а так же Государственный концерн по нефти и химии «Белнефтехим».

Цены на товары, которые регулируются государственными органами, определяются в соответствии с Инструкцией о порядке установления и применения регулируемых цен (тарифов), утвержденной постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 22 июля 2011 г. № 111 [6].

Указом Президента Республики Беларусь № 366 от 11 августа 2005 г. (с учетом изменений № 288 от 21 июня 2016 г.) регулируются оптовые и розничные цены на лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медтехнику путем установления предельных оптовых и торговых надбавок к отпускным ценам за единицу товара, пересчитанным в базовые величины Республики Беларусь (с 1 января 2017 г. базовая величина составляет 23 р.), исходя из размера базовой величины, установленной на момент формирования цены.

Если эти товары реализуются в государственных аптечных организациях, имеющих в своей структуре подразделения, осуществляющие оптовую и розничную торговлю, то оптовая и торговая надбавка взимается отдельно и розничная цена формируется путем сложения отпускной цены, оптовой и торговой надбавок. Размеры надбавок дифференцируются в зависимости от отпускной стоимости единицы товара, т. е. чем выше стоимость, тем ниже размер надбавки. Например, на лекарственные средства стоимостью до 0,5 базовой величины предельная оптовая надбавка составляет 9%, а торговая надбавка – 30%, тогда как на лекарственные средства стоимостью свыше 10 базовых величин предельная оптовая надбавка составляет 2%, торговая надбавка – 1% [7].

Если эти товары реализуются в негосударственных аптечных организациях, имеющих в своей структуре подразделения, осуществляющие оптовую и розничную торговлю, то торговая надбавка включает оптовую и розничная цена формируется путем сложения отпускной цены и торговой надбавки.

Если эти товары закуплены у сторонней оптовой организации, то розничная цена в государственных и негосударственных аптечных организациях формируется путем сложения отпускной цены оптовой организации и торговой надбавки, взимаемой от отпускной цены производителя или импортера, пересчитанной в базовые величины Республики Беларусь.

Социально значимые товары, цены на которые регулируются государственными органами, определены постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 35 от 17 января 2014 г. «Об утверждении перечней социально значимых товаров (услуг), цены (тарифы) на которые регулируются государственными органами» (с учетом изменений 4 февраля 2015 г. № 75 и 27 января 2017 г. № 81) и постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 8 от 11 января 2016 г. «О внесении изменений и дополнений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17 января 2014 г. № 35».

В настоящее время на важнейшие социально значимые продовольственные товары цены могут регулироваться Министерством антимонопольного регулирования и торговли, облисполкомами и Минским горисполкомом не более 90 дней в течение года путем установления предельных максимальных торговых надбавок с учетом оптовых надбавок. Министерство антимонопольного регулирования и торговли регулирует более 15 наименований товаров: мясо охлажденное или замороженное, яйцо куриное, молоко, кефир, творог, сухие смеси, каши, консервы и соки для детского питания, хлеб и хлебобулочные изделия с содержанием сахара и жиров не более 14%, рыба, масло сливочное, подсолнечное и рапсовое, мука, сахар-песок, соль, макаронные изделия и др.

Министерство антимонопольного регулирования и торговли как орган государственного управления, отвечающий за рост цен на потребительские товары, разработало рекомендуемые предельные максимальные торговые надбавки (с учетом оптовой надбавки) к отпускным ценам организаций – производителей (импортеров) на отдельные потребительские товары для применения торговыми организациями. Их размеры составляют от 15 до 30% в зависимости от товарной группы.

Цены на сельскохозяйственную продукцию (свежий картофель, свежая свекла столовая, свежая морковь столовая, свежая капуста белокочанная, свежий лук репчатый за исключением картофеля, свеклы, моркови откалиброванных, мытых, расфасованных в перфорированные пакеты и сетчатую тару с применением клипсатора) регулируются облисполкомами и Минским горисполкомом не более 90 дней в течение одного года. С этой целью для этих перечисленных товарных позиций торговые надбавки (с учетом оптовой) на этот период ограничиваются предельными максимальными размерами в процентах или рублях (копейках) за 1 кг решением соответствующего органа. На отдельные товары устанавливаются фиксированные цены.

Цены на твердое топливо и дрова для населения регулируются облисполкомами и Минским горисполкомом постоянно. Решением Гомельского облисполкома на дрова и топливные брикеты установлены фиксированные розничные цены (21,3 р. за 1 т топливных брикетов) [8].

На алкогольную продукцию крепостью свыше 28% постановлением Министерства антимонопольного регулирования и торговли № 26 от 8 августа 2016 г. на основании подпункта 2.1 пункта 2 Указа Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2011 г. № 72 «О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь» установлены минимальные отпускные и розничные цены за 0,5 л с учетом стоимости тары. В настоящее время эти цены составляют 4,4 р. – отпускная цена без НДС, 5,8 р. – розничная цена с НДС и 8,8 р. – отпускная цена на импортные алкогольные напитки без НДС. Формирование цен на эту продукцию производится с учетом конъюнктуры рынка, но не ниже предельных минимальных цен. Таким образом, установленный торговлей размер надбавки должен обеспечивать реализацию этой продукции по ценам, не ниже минимальной розничной цены (минимальный размер надбавки равен 9,8% ((5,8 : 1,2 – 4,4 : 4,4 · 100) при отпускной цене 4,4 р., где 1,2 – коэффициент ставки НДС) [9].

Государственным концерном по нефти и химии «Белнефтехим» в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 72 и положением о порядке регулирования концерном «Белнефтехим» отпускных и розничных цен на нефтепродукты, производимые и (или) реализуемые на территории Республики Беларусь (приказ председателя концерна № 79 от 28 февраля 2013 г.) устанавливаются предельные максимальные отпускные и розничные цены на автомобильное топливо с учетом мировых тенденций стоимости нефти и стоимости автомобильного топлива в сопредельных странах [10].

На табачные изделия производителями и импортерами в соответствии с Налоговым кодексом Республики Беларусь (особенная часть, ст. 112-1, п. 6) устанавливаются максимальные розничные цены и декларируются Министерством по налогам и сборам. Кроме этого, с 1 июля 2015 г. в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь № 2 от 20 февраля 2015 г. устанавливаются минимальные розничные цены за пачку сигарет по каждой марке в размере 80% от максимальных розничных цен. Цены могут ежемесячно пересматриваться. Поэтому торговые организации на табачные изделия также формируют цены с учетом рыночной конъюнктуры, но в пределах максимальных и минимальных розничных цен [3].

Для организаций оптовой торговли источником валового дохода, кроме оптовой надбавки, является оптовая скидка. Оптовые скидки устанавливаются в размере по соглашению с производителями и включаются (закладываются) в себестоимость. Иначе оптовая скидка представляет собой дилерское вознаграждение посреднику за реализацию. В данном случае поставка товаров осуществляется по отпускным ценам без взимания оптовой надбавки.

Список использованной литературы

1. **Указания** по заполнению формы государственной статистической отчетности 12-торг (опт) «Отчет об объеме оптового товарооборота» : утв. постановлением Нац. стат. комитета Респ. Беларусь от 14 июля 2015 г. № 76 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

2. **Указания** по заполнению формы государственной статистической отчетности 4-ф (затраты) «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)» : утв. поста-

новлением Нац. стат. комитета Респ. Беларусь от 29 сент. 2015 г. № 123 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

3. **Налоговый** кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) : принят Палатой представителей 11 дек. 2009 г. : одобр. Советом Респ. 18 дек. 2009 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 71.

4. **Об утверждении** перечней социально значимых товаров (услуг), цены (тарифы) на которые регулируются государственными органами, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 17 янв. 2014 г. № 35 (с изм. от 4 февр. 2015 г. № 75 и 27 янв. 2017 г. № 81) // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

5. **О некоторых** вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь от 25 февр. 2011 г. № 72 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

6. **Инструкция** о порядке установления и применения регулируемых цен (тарифов) : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь от 22 июля 2011 г. № 111 // Гл. бухгалтер. – 2011. – № 45. – С. 29–32.

7. **О формировании** цен на лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медтехнику : Указ Президента Респ. Беларусь от 11 авг. 2005 г. № 366 (в ред. № 288 от 21 июня 2016 г.) // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

8. **О регулировании** цен (тарифов) на товары (работы, услуги) : решение Гомельского областного исполнительного комитета 6 дек. 2013 г. № 1180 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

9. **Об установлении** предельных минимальных цен на алкогольную продукцию крепостью свыше 28 процентов : постановление М-ва торговли Респ. Беларусь от 8 авг. 2016 г. № 26 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

10. **Положение** о порядке регулирования концерном «Белнефтехим» отпускных и розничных цен на нефтепродукты, производимые и (или) реализуемые на территории Республики Беларусь : приказ председателя концерна «Белнефтехим» № 79 от 28 февр. 2013 г. – Минск : Белнефтехим, 2013.

УДК.332.2

Л. Н. Кривошеева (Lakriv@rambler.ru),
канд. экон. наук, доцент

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

СТАНОВЛЕНИЕ АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПЕРИОД РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Представленный материал отражает пути становления аграрного реформирования, происходящего в экономике Республики Беларусь, начиная с 1990-х гг. Объектом исследования является реформирование аграрных отношений и, в частности, земельных отношений, в процессе рыночной трансформации. Рассмотрены основные законодательные акты, принятые за время аграрного реформирования, направленные на эффективное использование земель, приносящее экономический, социальный, экологический или иной полезный результат.

This article presents the history of the formation of the agrarian reform taking place in the economy of the Republic of Belarus, since the 1990s, – until now. The object of the study is to reform agrarian relations and, in particular, their central link – land relations in the process of market transformation. The main legislative acts adopted during the agrarian reform, for the efficient use of land, producing economic, social, environmental or other useful result.

Ключевые слова: экономика; реформа; земля; рынок; аграрный; эффект; результат.

Key words: economy; reform; land; market; agrarian; efficient; result.

Реформирование аграрных отношений в процессе рыночной трансформации белорусской экономики доказало, что наиважнейшим средством, позволяющим достигнуть удовлетворения возрастающих потребностей общества в сельскохозяйственной продукции, является рациональное использование земли. Чем бережнее общество будет относиться к земле, тем богаче оно будет, тем выше будет его благосостояние, тем больше будут удовлетворяться его жизненно необходимые потребности. Общество на этапе перехода экономики к рыночным отношениям может осуществить дальнейший экономический и социальный прогресс только при более интенсивном поиске новых действенных форм и методов включения естественных процессов образования почвенного плодородия в экономический процесс воспроизводства. Для Республики Беларусь процесс трансформации представляет собой коренное преобразование всей системы производительных сил и производственных отношений. Аграрные отношения, являющиеся подсистемой производственных отношений общества, также потребовали перемен. В мировой и отечественной литературе ученые уделяли внимание переходным процессам, происходящим в экономике в целом, а также в ее аграрном секторе. Данным вопросам уделено внимание в работах Б. Акбашева, С. Аукционека, В. Бондарева, В. Гусакова, Ж. Дебре, С. Комлева, Л. Кукреш, Р. Лукаса, Р. Нельсона, А. Никонова, С. Уинтера, М. Фридмена, М. Шапиро и других авторов. Однако, несмотря на внимание экономистов к данной проблеме, остается еще множество нерешенных задач, связанных с преобразовательными процессами в аграрном секторе экономики, решение которых должно послужить повышению экономического плодородия земли.

Мировой опыт – убедительное свидетельство неоспоримых преимуществ рыночных методов хозяйствования. Однако мировой опыт также наглядно свидетельствует и о том, что кризис социально-экономической системы в условиях, когда составной его частью становится структурный кризис, ведет к торможению реформ переходного периода экономики, повышению инфляционных процессов, дефициту государственного бюджета, дестабилизации на микро- и макроэкономическом уровнях. Дестабилизирующие процессы постепенно могут захватить экономику в целом, включая и аграрный сектор. В мировой литературе выделены четыре теории аграрных кризисов: теория «отражения» аграрных кризисов от промышленных; теория представления аграрных кризисов как составной части циклических кризисов производства; теория «перманентного» аграрного кризиса; теория длительных самостоятельных кризисов.

Можно предположить, что все теории нашли свое место в аграрном кризисе, охватившем в 90-е гг. XX в. Республику Беларусь. Обычно кризисное падение производства связано с недостатком спроса либо с ростом издержек, но возможен и принципиально иной тип кризисного механизма, вызванный сменой целевой функции производителей, независимо от спроса и предложения. И такое кризисное состояние было характерно для экономики Беларуси данного периода. С. Аукционек приводит пример подобного явления: «Сложился весьма специфический тип производителя – производителя, который, оказавшись в почти рыночной среде, преследует не вполне рыночные цели (в их традиционном понимании). Речь идет о десятках тысяч бывших государственных предприятий, для которых увеличение прибыли не стало первоочередной задачей. А главное для них – сохранить размеры предприятия, объемы выпуска, финансирования, численность занятых» [1].

Аграрная реформа, являющаяся лишь частью трансформационных процессов, происходящих в национальной экономике, должна была органично вплетаться в процесс общего реформирования, причем обязателен выбор пути проведения аграрной реформы в целом и земельной реформы в частности. Поэтому из ряда имеющихся разработок по теории переходного периода надо было выбрать наиболее приемлемый вариант, обладающий неординарностью идеи и достаточной аргументацией.

Экономике переходного периода уделено достаточно внимания в мировой науке. К примеру, представители формалистической неоклассической теории «большого удара» Ж. Дебре и Р. Лукас считают главным в переходном процессе либерализацию цен, приводящую к микроэкономической реструктуризации и, в конечном счете, к формированию необходимой данному обществу структуры производства. Экономисты, придерживающиеся посткейнсианских взглядов и являющиеся в какой-то степени сторонниками теории «большого удара», все же предостерегают от поспешности в проведении реформ и рекомендуют активное вмешательство государства в финансовую сферу. Представители эволюционной экономической теории, опирающиеся на теорию экономического развития Й. Шумпетера, придерживаются микроподхода, когда главенствующими считаются преобразовательные процессы на уровне фирм, которые

Р. Нельсон и С. Уинтер назвали «рутинами». Эксперты Международного валютного фонда выделяют три основных подхода к реформированию: шоковая терапия, неинфляционный градуализм (постепенный переход с относительно небольшим уровнем инфляции), инфляционный градуализм. Иногда варианты перехода к рынку классифицируют следующим образом: затяжной, быстрый (включая «шоковую терапию»), промежуточные варианты (различные виды градуализма, т. е. постепенного перехода). В принципе представленная классификация аналогична предыдущей. Республика Беларусь, наряду с Украиной и Румынией, была отнесена авторами данной классификации к странам с затяжным вариантом перехода к рынку. Исследователи выявили, что ВВП в стране быстрого реагирования на переход к рынку устойчиво растет в первые 3–4 года реформ, а в стране с моделью затяжного характера снижается. Это относится и к доходам населения.

Что же касается аграрного реформирования, то оно в то время не имело четкой теоретической модели, хотя и были представлены рекомендации по проведению аграрной реформы для стран СНГ, разработанные на основании исследований, проведенных в 1990-х гг. МВФ и Международным банком реконструкции и развития (МБРР), Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) по решению глав и правительств «семерки». В результате исследований были представлены две модели реформирования АПК: консервативная и радикальная. Суть консервативной модели реформирования аграрного сектора экономики заключалась в ужесточении бюджетной политики, в корректировке цен, находящихся под государственным контролем в течение 3–5 лет, в проведении реформы медленными темпами. Радикальная модель основывалась на немедленной отмене контроля над основной массой цен, на приватизации предприятий, на ускоренном снижении бюджетного дефицита до уровня, не превышающего 2–3% ВВП. Общая же стратегия данных двух моделей предполагала либерализацию цен, отмену государственных заказов, сокращение государственной поддержки аграрного сектора, приватизацию сельскохозяйственных предприятий, роспуск колхозов и совхозов и создание на их основе ферм с полной частной собственностью на землю, а также реформирование кредитной системы. Обе эти модели поэлементно нашли применение: первая (консервативная) – в Узбекистане и Республике Беларусь, вторая (радикальная) – в России, Украине и Казахстане. Специфика развития экономики стран СНГ вносила поправки в предложенные модели.

К сожалению, в отечественной экономической науке проблеме несовместимости хозяйственных механизмов не уделялось должного внимания. Поэтому в экономике переходного периода прослеживались факты совмещения несовместимого. Так, Ф. Хайек утверждает, что и конкуренция, и централизованное руководство становятся плохими и неэффективными методами, если применяются не в полную силу: это разные средства решения одной и той же задачи, и смешение их приведет лишь к тому, что ни одно не окажется успешным и результат будет хуже, чем при последовательном применении чего-то одного. Именно поэтому очень важна была «чистота» функционирования экономического механизма государственного и рыночного секторов переходного периода аграрной экономики. В перестроечный период аграрной реформы, начиная со второй половины 1980-х гг., в сельскохозяйственное производство был внедрен внутрихозяйственный подряд во всем многообразии организационных и хозрасчетных форм, т. е. в плановую экономику был внедрен атрибут рыночного хозяйства, что на первых порах дало положительный результат. Появилось множество теоретических разработок экономистов (Р. Н. Дорский, Н. А. Лаврушенко, А. И. Панченко и др.), ратовавших за внедрение арендного подряда скорее на идеологической волне, чем на обоснованных теорией, а главное, практикой и временем выводах. Практика заставила остановить внедрение данных теоретических изысканий, поскольку избранный путь реформирования аграрного сектора экономики на селе себя не оправдал. Зависимость экономической выгоды от внедрения арендного подряда оказалась нелинейной. Чем дальше продвигалась аграрная реформа по данному пути от первоначального уровня применения подряда, тем меньший дополнительный эффект получали сельскохозяйственные производители. Этот пример подтверждает, что достижение цели требует эффективной научно обоснованной долгосрочной стратегии в проведении аграрной реформы, основанной на определенной теоретической модели перехода к рынку.

Эффект поэтапного внедрения реформирования аграрной экономики проявляется не сразу, он требует определенного периода времени и определенной корректировки данной модели по мере претворения в жизнь. «Государственный» сектор должен постепенно демонтироваться в государственное предпринимательство, которое поддерживает и стимулирует «рыночный» (частный) сектор, охватывая капиталоемкие и малоприбыльные звенья АПК, не имеющие воз-

можности получения даже средней нормы прибыли. На данном этапе реформы «рыночный» сектор развивается гораздо эффективнее «государственного». Конечным итогом данного процесса является стимулирование экономики в целом.

Исследование вопросов аграрных преобразований усложняется тем, что отсутствуют логически выверенная системная концепция и стратегия развития аграрной реформы, а также четкое обозначение цели и инструментов ее достижения. Так, в государственной программе реформирования АПК Республики Беларусь записано, что основная цель аграрной реформы определена как «обеспечение постепенного перехода в сфере агропромышленного производства от командно-административной к рыночной системе хозяйствования, предполагающей свободное функционирование хозяйствующих субъектов в рамках правового коридора при государственном регулировании отдельных сторон деятельности» [2, с. 4]. С нашей точки зрения, переход к рыночной экономике является не целью реформы, а средством достижения главной стратегической цели, заключающейся в повышении благосостояния населения Беларуси и приближения его к жизненному уровню населения развитых стран. Этот вывод можно сделать на основании того, что аграрная политика, являющаяся частью общеэкономической политики страны, должна учитывать стратегическую цель реформирования национальной экономики в целом. В этих условиях усиливается роль правительства как органа, отвечающего за экономическую политику. Государство должно иметь конкретное представление, подтвержденное научными разработками, о целях и инструментах воздействия на них. Цели могут быть разбиты на ряд промежуточных. К промежуточным целям предъявляются определенные требования, например, они должны иметь достаточную степень измеримости и быструю реакцию на изменение инструмента. Через достижение промежуточных целей можно запланировать желаемый результат и проконтролировать движение к нему. Важнейшими инструментами, с помощью которых можно реализовать достижение оптимального уровня цели, являются экономические меры и законодательные акты и нормы.

Чистота функционирования рыночных отношений в агропромышленном комплексе должна базироваться на правовых нормах, т. е. защите прав собственности, законодательном регулировании взаимоотношений между потребителями, производителями и наемными работниками. Необходимо заметить, что в этой области сделано немало. Сюда можно отнести деятельность государства по защите конкуренции и борьбе с монополизмом, введение законодательных актов купли-продажи земли. Применение экономических мер также способствуют внедрению и усилению «рыночного» сектора в переходной экономике. К ним относятся меры по экономической стабилизации, предполагающие стимулирование расширенного воспроизводства аграрной продукции и плодородия почвы через налогообложение, ценообразование, правительственные расходы на поддержку реформирования аграрного сектора и т. д. Реформирование экономики в своем развитии всегда должно иметь долгосрочные цели и методы их осуществления. Стратегическая цель реформирования АПК предполагает претворение в жизнь целой системы промежуточных целей: разработку правового обеспечения всего комплекса рыночных преобразований, осуществление поэтапной либерализации всех форм экономической деятельности, обеспечение единого и равного подхода к имеющимся формам собственности, формирование системы надежной социальной защиты, преобразование системы распределительных отношений, создание конкурентной среды и предотвращение недобросовестной деятельности субъектов хозяйствования на рынке, формирование финансовой кредитно-денежной системы, способной обеспечить социально-экономическую эффективность функционирования и развития народного хозяйства; создание предпосылок ускоренного технического развития производства на основе полного использования собственного технического потенциала, импорта высоких технологий путем совершенствования механизма привлечения внутренних и внешних инвестиций в экономику АПК страны; проведение реструктуризации и коммерциализации государственных предприятий (с индивидуальным подходом к крупным предприятиям), усиление маркетинговой деятельности для эффективного завоевания и удержания рынков, обеспечение экономической и продовольственной безопасности страны, проведение земельной реформы, формирование структурной перестройки в агропромышленном комплексе и развитие рыночной инфраструктуры, реформирование системы управления агропромышленным комплексом, применение энерго- и ресурсосберегающих технологий. При достижении конечной цели следует учитывать фактор времени и появление лага, вызванного замедлением проведения в жизнь экономических и правовых процессов. Игнорирование этих обстоятельств может привести к просчетам в предполагаемом временном интервале достижения конечного результата

реформы. Согласно лаговой структуре проведения аграрной реформы, непременно происходит вмешательство государства в экономическую систему. Причем государственное вмешательство сначала довольно интенсивно влияет на скорость проведения реформы, затем наступает момент наивысшей точки эффекта. При дальнейшем вмешательстве в регулирование экономического процесса аграрной реформы возможен отрицательный эффект, который зачастую приводит к затуханию эффективности проводимого реформирования, к появлению побочных, незапланированных эффектов и даже к негативным результатам. Например, попытка правительства повысить рентабельность сельскохозяйственных предприятий может привести всего лишь к увеличению цен на ресурсы. Поэтому для принятия конкретных мер в аграрной политике надо исходить из основных целей макроэкономической политики. Необходимость вмешательства государства в ход аграрной реформы должна диктоваться временным соотношением издержек государственного регулирования с теми выгодами, которое это вмешательство может принести. Поэтому каждый этап реформы должен быть рассчитан во времени и подкреплен применением научно обоснованных инструментов, влияющих на достижение конечной цели аграрной реформы.

Земля служит проводником созидательной деятельности людей в особой отрасли материального производства – земледелии и других отраслях сельского хозяйства, которое считается центральным звеном агропромышленного комплекса. Аграрные производственные отношения охватывают экономические отношения общества в сфере присвоения и использования земли и основных средств сельскохозяйственного производства, его продукции и доходов. Эпицентром всестороннего обновления аграрных отношений являются земельные отношения. То есть это отношения между различными экономическими субъектами по поводу присвоения, владения, пользования и распоряжения землей. Попадая в сферу производства, земля становится объектом присвоения, т. е. собственностью. Возникновение отношений собственности на землю как на условие материального производства обусловливает экономический характер земельных отношений. Структурные элементы земельных отношений взаимосвязаны и взаимообусловлены. Все изменения, происходящие в земельных отношениях, должны опираться на научно разработанную правовую базу и претворяться в жизнь при помощи организационной структуры аграрного реформирования, включающей различные организации и учреждения, непосредственно занимающиеся регулированием земельных отношений (научно-исследовательские и проектные институты по земельным ресурсам, управления и отделы властных структур, землеустроительные организации).

Что касается преобразования земельных отношений, то оно окончательно произойдет только в том случае, если все составляющие земельных отношений будут подвергнуты глубокому реформированию, а это возможно осуществить через земельную реформу, которая имеет достаточно длительный период внедрения. Земельная реформа, проводимая в Республике Беларусь с 1990-х гг. по настоящее время, представляет собой процесс целенаправленного изменения системы земельных отношений. Постановлением Верховного Совета Республики Беларусь от 18 февраля 1991 г. «О проведении земельной реформы в Республике Беларусь» была определена задача реформы, которая заключалась «… в перераспределении земель с целью создания условий равноправного развития различных форм хозяйствования на земле, формирования многоукладной экономики в аграрном секторе и достижения на этой основе стабильного наращивания производства сельскохозяйственной продукции» [3]. Кроме перераспределения земли, развития различных форм хозяйствования и формирования многоукладной экономики, для выполнения задачи реформы необходимо достижение расширенного воспроизводства почвенного плодородия, поскольку именно на этой основе можно добиться стабильного производства сельскохозяйственной продукции. Кодексом Республики Беларусь о земле от 19 декабря 1998 г. в законодательном порядке были установлены две формы земельной собственности: государственная и частная. Принятые за последние два десятка лет в Республике Беларусь основные законодательные акты, регулирующие земельные отношения, создали предпосылки для развития рынка земли и появления различных форм хозяйствования на ней. Земельный кодекс 2008 г. как законодательный акт послужил изначальной основой для упорядочения использования земельных ресурсов [4]. Земельный вопрос во многом решает состояние национальной экономики, поэтому он вызывает всевозможные экономические споры, особенно споры по внедрению. Все законодательные акты, связанные с земельными отношениями, направлены на более эффективное использование земель, а эффективное использование земель – это использование земель, приносящее экономический, социальный, экологический или иной полезный результат.

Список использованной литературы

1. **Аукционек, С.** Теория переходной экономики и ее место в ряду экономических наук / С. Аукционек // Мировая экономика и междунар. отношения. – 1996. – № 10. – С. 11–19.

2. **Государственная** программа реформирования АПК Республики Беларусь (Основные направления). – Минск : Беларусь, 1996. – С. 4.

3. **О проведении** земельной реформы в Республике Беларусь : постановление Верховного Совета Респ. Беларусь от 18 февр. 1991 г. – Минск : Алмафея, 1998. – С. 166–169.

4. **Кодекс** Республики Беларусь о земле : принят 28 июля 2008 г. № 425-З // Ведомости Нац. собр. Респ. Беларусь. – 2009.

5. **Официальная** статистика: годовые данные [Электронный ресурс] // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – Режим доступа : http://www.belstat.gov.by. – Дата доступа : 11.02.2017.

УДК 657

А. О. Липская (lesenka-pesenka4@rambler.ru),
ассистент

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

КЛАССИФИКАЦИЯ КОМПОНЕНТОВ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ

В статье обоснована и дополнена классификация компонентов собственного капитала, в основу которой положено разграничение между направлениями разложения совокупности его элементов и классификационными признаками, характеризующими непосредственно структуру отдельных составляющих собственного капитала.

In the article the classification and expanded equity component, which is based on the distinction between the directions of expansion of the totality of its elements and classification features that characterize the structure of the individual components directly in equity.

Ключевые слова: собственный капитал; компоненты собственного капитала; инвестированный капитал; накопленный капитал; размещение в активах.

Key words: equity; components of equity; invested capital; accumulated capital; investing in assets.

Для правильного восприятия содержания собственного капитала как учетной категории, для надлежащей организации бухгалтерского учета и удовлетворения потребностей пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности по раскрытию информации о наличии и состоянии собственного капитала, а также для проведения его экономического анализа немаловажное значение имеет научно обоснованная классификация его компонентов. Несмотря на многоаспектный характер исследования сущности собственного капитала организации, в экономической литературе по бухгалтерскому учету, финансовому менеджменту и экономическому анализу преимущественно преобладают только три подхода к его разложению на компоненты:

- по составу: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, целевое финансирование;
- по характеру инвестирования: инвестированный (вклады собственника) и накопленный капитал (в том числе реинвестированный (заработанный) (резервный капитал и нераспределенная прибыль) и прочий накопленный капитал (прирост стоимости собственного капитала в результате переоценки активов);
- по направлениям размещения в активах организации: размещенный в долгосрочных и краткосрочных активах (собственные оборотные средства).

Преимуществом подобной систематизации данных об источниках формирования собственного капитала является простота представления и четко обозначенный набор элементов. Однако, оценивая структуру компонентов собственного капитала, представленную в бухгалтерской отчетности (III раздел бухгалтерского баланса «Собственный капитал»), ряд авторов, чье мнение мы разделяем, отмечают, с одной стороны, высокую агрегированность данных, а с другой стороны, отсутствие разграничения составляющих собственного капитала, исходя из функциональной роли, назначения и характера инвестирования для собственников хозяйст-

вующего субъекта, что снижает ее информационную ценность для заинтересованных пользователей бухгалтерской отчетности.

В этой связи, в результате исследования направлений разграничения собственного капитала, представленных в литературных источниках, нормативных актах Республики Беларусь, регламентирующих оценку финансового состояния хозяйствующих субъектов и порядок ведения бухгалтерского учета и представления отчетности, требований международных стандартов по финансовой отчетности, с учетом изучения детализации источников формирования уставного, резервного и добавочного капитала и нераспределенной прибыли по различным признакам, нами была обоснована и дополнена классификация компонентов собственного капитала, в основу которой положено разграничение между направлениями разложения совокупности его элементов и классификационными признаками, характеризующими непосредственно структуру отдельных составляющих собственного капитала.

На основании изучения международных подходов к признанию прибыли и расчету величины собственного капитала нами предлагается разграничивать его величину по характеру сохранения капитала как собственный капитал, сохраненный в размере его величины на начало отчетного периода, и несохраненный. Необходимость выделения данного классификационного признака в первую очередь связана с происходящими процессами гармонизации и конвергенции национальных стандартов бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности с международными стандартами, что обуславливает преемственность в формировании методологических учетных основ. Во-вторых, для построения бухгалтерской отчетности в формате международных стандартов, а также для обеспечения эффективности и качества управления собственным капиталом на основании более достоверной оценки финансовых результатов с учетом современных экономических условий функционирования хозяйствующих субъектов, менеджменту организации в случае возникновения данных практических потребностей в оценке в рамках управленческого учета необходимо рассчитывать величину финансовых результатов и собственного капитала в соответствии с концепцией сохранения капитала. При этом констатация достоверности представления в отчетности величины собственного капитала во многом выступает следствием реализации профессионального суждения бухгалтера в виду отсутствия закрепления соответствующих подходов и их изложения в национальных нормативных актах по методологии бухгалтерского учета и составления (бухгалтерской) финансовой отчетности.

В обобщенном виде классификация компонентов собственного капитала и отдельных его элементов представлена в таблице.

Классификация компонентов собственного капитала организации

Классификационный признак	Виды собственного капитала организации	Экономическая интерпретация
1. По составу	Уставный капитал	Часть собственного капитала, инвестированная собственников в хозяйственную деятельность организации в виде совокупности денежных и неденежных вкладов, предусмотренных учредительными документами
	Собственные акции (доли в уставном капитале)	Часть собственного капитала, выкупленная (изъятая) в виде акций у акционеров для их последующей реализации, пропорционального распределения среди акционеров, безвозмездной передачи государству, аннулирования, а также в случае выкупа доли участников в уставном капитале хозяйственных обществ или товариществ, приобретенных последними для передачи другим участникам или третьим лицам
	Резервный капитал	Часть собственного капитала, накапливаемая в процессе хозяйственной деятельности, формируемая за счет реинвестирования прибыли организации в виде резервов из прибыли, создаваемых в соответствии с требованиями законодательства и по решению собственника
	Добавочный капитал	Часть собственного капитала, образуемая в процессе хозяйственной деятельности в результате вкладов собственников, представленная эмиссионным доходом, курсовыми разницами по дебиторской задолженности учредителей по взносам в уставный капитал, безвозмездной передачей активов в пределах одного собственника
	Переоценка стоимости долгосрочных активов	Часть собственного капитала, накапливаемая в процессе хозяйственной деятельности, представленная результатами переоценки стоимости долгосрочных активов, проводимых в соответствии с установленным законодательством порядком

Продолжение таблицы

Классификационный признак	Виды собственного капитала организации	Экономическая интерпретация
	Чистая прибыль (чистый убыток)	Часть собственного капитала, накапливаемая в процессе хозяйственной деятельности, формируемая за счет прибыли (убыток) от видов деятельности (текущая, инвестиционная, финансовая деятельность), скорректированная на сумму начисляемых (списываемых) в отчетном периоде отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств; на уплату отчислений в централизованный внебюджетный инвестиционный фонд и иные цели
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Часть собственного капитала, накапливаемая в процессе хозяйственной деятельности, формируемая в результате списания по окончании отчетного года остатков чистой прибыли и сумм накопленной переоценки по выбывшим объектам долгосрочных активов, а также за счет включения нераспределенной прибыли прошлых лет и капитализируемой прибыли отчетного периода; направляемая на выплату дивидендов (доходов) собственнику, в резервный капитал в соответствии с законодательством или по решению собственника; на иные цели по решению собственника
	Паевые взносы	Часть собственного капитала, накапливаемая в процессе хозяйственной деятельности, формируемая за счет имущественных взносов, выраженных в денежной и (или) неденежной форме, вносимых гражданином или юридическим лицом в порядке, определяемом уставом потребительского общества, используемая в соответствии со сметой расходов и на иные цели
	Целевое финансирование (в некоммерческих организациях)	Часть собственного капитала, накапливаемая в процессе хозяйственной деятельности, формируемая за счет имущественных взносов, выраженных в денежной и (или) неденежной форме, вносимых гражданином или юридическим лицом в порядке, определяемом уставом некоммерческой организации, используемая в соответствии со сметой расходов и на иные цели
2. По характеру инвестирования	Инвестированный собственный капитал	Часть собственного капитала, представленная инвестированными вкладами собственника – уставный капитал за вычетом выкупленных собственных вкладов (доле), эмиссионный доход, курсовые разницы по вкладам, выраженным в иностранной валюте, передача активов в пределах одного собственника, средства целевого финансирования
	Накопленный собственный капитал	Часть собственного капитала, образующаяся в процессе деятельности организации и не связанная с вкладами собственника, в том числе реинвестированный капитал (заработанный) (резервный капитал и реинвестированная прибыль) и прочий накопленный капитал (прирост стоимости собственного капитала в результате переоценки активов)
3. По характеру сохранения капитала	Собственный капитал, сохраненный в размере его величины на начало отчетного периода	Величина собственного капитала на конец периода, сохраненная на уровне его величины на начало периода в соответствии с выбранной концепцией сохранения капитала и обеспечившая получение прибыли (без учета вкладов и изъятий собственников)
	Собственный капитал, несохраненный в размере его величины на начало отчетного периода	Величина собственного капитала на конец периода, уменьшенная по сравнению с его величиной на начало периода в соответствии с выбранной концепцией сохранения капитала и не обеспечившая получение прибыли (без учета вкладов и изъятий собственника)
4. По направлениям размещения в активах	Собственный капитал, размещенный в долгосрочных активах	Часть собственного капитала, размещенная (участвующая в формировании) в долгосрочных активах
	Собственный капитал, размещенный в краткосрочных активах (собственные оборотные средства)	Часть собственного капитала, размещенная (участвующая в формировании) в краткосрочных активах
5. По источникам капиталообразования	Внешние источники капиталообразования	Часть собственного капитала, представленная внешними источниками капиталообразования, – взносы в уставный капитал, влекущие за собой образование эмиссионного дохода в хозяйственных обществах и положительных курсовых разниц по дебиторской задолженности учредителей по вкладам в уставный капитал, выраженным в иностранной валюте), а также иные взносы и поступления средств от собственников, паевые взносы, целевое финансирование

Продолжение таблицы

Классификационный признак	Виды собственного капитала организации	Экономическая интерпретация
	Внутренние источники капиталообразования	Часть собственного капитала, представленная внутренними источниками капиталообразования, – реинвестированная прибыль (в том числе капитализированная прибыль и чистая прибыль, реинвестированная в резервный капитал, нераспределенная прибыль прошлых лет), остатки резервного капитала и прирост стоимости долгосрочных активов в результате проведения переоценки в установленном законодательством порядке
6. По изменчивости во времени объектов учета собственного капитала	Условно-постоянная часть собственного капитала	Часть собственного капитала, остающаяся неизменной на протяжении длительного периода времени, – уставный капитал
	Условно-переменная часть собственного капитала	Часть собственного капитала, изменяющаяся в процессе деятельности организации и подверженная колебаниям в отчетном периоде, – компоненты собственного капитала за исключением уставного капитала
7. В зависимости от результатов деятельности	Компоненты, изменения которых не зависят от результатов деятельности организации	Часть собственного капитала, не подверженная влиянию результатов деятельности организации, – уставный капитал, эмиссионный доход, курсовые разницы по дебиторской задолженности учредителей по взносам в уставный капитал, результаты переоценки стоимости долгосрочных активов, средства целевого финансирования в некоммерческих организациях
	Компоненты, изменения которых зависят от результатов деятельности организации	Часть собственного капитала, изменения которой находятся в прямой функциональной зависимости от результатов деятельности, – чистая и нераспределенная прибыль организации, резервный капитал
8. По возможности использования источников на выплату дивидендов	Компоненты собственного капитала, которые могут быть направлены на выплату дивидендов	Часть собственного капитала, которая может быть направлена на выплату дивидендов, – нераспределенная прибыль, резервный фонд выплаты дивидендов по привилегированным акциям
	Компоненты собственного капитала, которые не могут быть направлены на выплату дивидендов	Часть собственного капитала, которая не может быть направлена на выплату дивидендов, – уставный капитал, добавочный капитал и результаты переоценки долгосрочных активов, резервы из прибыли, созданные в соответствии с требованиями законодательства, нераспределенная прибыль, полученная в результате переоценки долгосрочных активов, целевое финансирование
9. По возможности направления на погашение убытка	Компоненты собственного капитала, которые могут быть направлены на погашение убытков	Часть собственного капитала, которая не может быть направлена на погашения убытков при определенных условиях, – резервы из прибыли, за исключением созданных в соответствии с требованиями законодательства, нераспределенная прибыль прошлых лет, дополнительные паевые взносы
	Компоненты собственного капитала, которые не могут быть направлены на погашение убытков	Часть собственного капитала, которая не может быть направлена на погашения убытков при определенных условиях, – уставный капитал, средства добавочного капитала, результаты переоценки стоимости долгосрочных активов, целевое финансирование в некоммерческих организациях
10. По возможности направления источников на увеличение уставного капитала	Компоненты собственного капитала, которые могут быть направлены на пополнение уставного капитала	Часть собственного капитала, которая может быть направлена на пополнение уставного капитал при определенных условиях, – отдельные резервы из прибыли, за исключением созданных в соответствии с требованиями законодательства, отдельные источники добавочного капитала, часть нераспределенной прибыли
	Компоненты собственного капитала, которые не могут быть направлены на пополнение уставного капитала	Часть собственного капитала, которая не может быть направлена на пополнение уставного капитала
11. По возможности включения в состав в будущих отчетных периодах	Располагаемый собственный капитал	Фактическая величина собственного капитал на отчетную дату
	Потенциальный собственный капитал	Источники средств, которые потенциально могут быть трансформированы в компоненты собственного капитала в будущих отчетных периодах, – целевое финансирование для коммерческих организаций и доходы будущих периодов

Окончание таблицы

Классификационный признак	Виды собственного капитала организации	Экономическая интерпретация
12. По степени консолидации	Собственный капитал материнского предприятия	Собственный капитал материнского предприятия, отражаемый в консолидированной бухгалтерской отчетности
	Собственный капитал дочернего предприятия	Собственный капитал дочернего предприятия, отражаемый в консолидированной бухгалтерской отчетности с учетом соответствующих корректировок на консолидацию и за исключением суммы неконтролирующей доли, которая отражается отдельной статьей без включения в состав собственного капитала
Примечание – Разработано автором на основе изучения экономической литературы.		

Уточнение представленных в экономической литературе классификационных признаков для разграничения компонентов собственного капитала на основании их критической оценки и внесения предложений по их группировке в зависимости от характера сохранения капитала наиболее полно, что увязывает концепции поддержания капитала с концепциями прибыли и предопределяет порядок ее признания в бухгалтерском учете и отражения в системе счетов; соответствует прикладным целям и задачам их исследования в области бухгалтерского учета, экономического анализа и финансового менеджмента. Рекомендуемая классификация, на наш взгляд, является основой для следующего:

- рационального построения и организации синтетического и аналитического учета компонентов собственного капитала и их идентификации в соответствии с прикладными задачами системы бухгалтерского учета и необходимостью детализации данных о движении составных элементов на счетах бухгалтерского учета;
- обеспечения необходимой информации для составления и достоверности представления бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с требованиями национальных и международных стандартов и потребностями внешних и внутренних пользователей отчетности для целей управления собственным капиталом организации;
- проведения комплексного экономического анализа наличия, структуры и эффективности использования собственного капитала хозяйствующих субъектов и его составляющих, оценки факторов, оказывающих воздействие на процессы приращения и капиталообразования, с целью принятия управленческих решений об изменении структуры собственного капитала.

УДК 658:347.736

А. О. Лысенко (lysenko.anna2013@yandex.ru),
магистрант

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

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье представлено значение, цель и задачи антикризисного управления организацией, обоснована его роль в системе предупреждения несостоятельности хозяйствующих субъектов, охарактеризованы его виды и проблематика, а также описаны факторы, определяющие эффективность его реализации.

The article presents the meaning, purpose and tasks of crisis management organization justified its role in the prevention of insolvency of economic entities, characterized by its types and issues, and describes the factors that determine the effectiveness of its implementation.

Ключевые слова: банкротство; несостоятельность; антикризисное управление; предупреждение банкротства; преодоление кризиса.

Key words: bankruptcy; insolvency; bankruptcy; insolvency; crisis management; bankruptcy prevention; overcoming of the crisis.

Все экономические процессы, происходящие в организации, условно подразделяются на управляемые и неуправляемые. Различия между ними относительны: неуправляемые процессы могут поддаваться воздействиям (хотя и в незначительной степени), а воздействие на управ-

ляемые может не дать ожидаемых результатов. Помимо объективных условий это определяется качеством управления.

Антикризисное управление – это процесс предотвращения или преодоления кризиса организации. В данном определении объединены две составляющие:

- предотвращение еще не наступившего кризиса;
- преодоление уже наступившего кризиса.

На практике задачи антикризисного управления часто разнесены во времени, характеризуют качественно различающиеся состояния организации и требуют использование разных инструментов управления [1].

Решение первой задачи – предотвращения кризиса – включает всесторонний, системный и стратегический подход к анализу и разрешению возникающих проблем. Он имеет общие для многих предприятий черты. Такой подход называется антикризисным управлением в широком смысле.

Антикризисное управление в широком смысле есть сохранение и укрепление конкурентного положения хозяйствующего субъекта. Это управление в условиях неопределенности, риска. В таком смысле антикризисное управление применяется у любого экономического субъекта независимо от его экономического положения (используется и на самых успешных предприятиях) и от его стадии жизненного цикла (используется на всех стадиях жизненного цикла).

Решение второй задачи – преодоления кризиса – всегда имеет специфический характер, и поэтому его можно назвать антикризисным управлением в узком смысле.

Антикризисное управление в узком смысле есть предупреждение несостоятельности, предотвращение банкротства субъекта хозяйствования, восстановление его платежеспособности. Это управление в условиях конкретной кризисной ситуации. Оно направлено на вывод субъекта из этой кризисной ситуации и восстановление его конкурентоспособности и чаще всего оно применяется на стадии спада.

Следует отметить, что законодательную основу несостоятельности (банкротства) в Российской Федерации составляет федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», в соответствии с которым в рамках антикризисного управления под несостоятельностью (банкротством) понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [2].

Проблематику антикризисного управления можно представить в виде четырех групп проблем (рисунок).

Методология антикризисного управления (в широком смысле) выражена в его функциях, цели, основном принципе, стратегиях, этапах и свойствах.

Цель антикризисного управления – нейтрализация наиболее опасных явлений [4].

На разных своих стадиях антикризисное управление направлено либо на предупреждение наступающего кризиса, либо на его ограничение (смягчение), либо на выход из него. Оно обладает как общими для процесса управления организациями свойствами, так и специфическими чертами и отличается от традиционного управления.

Основной принцип антикризисного управления – постоянный мониторинг внутренней и внешней среды организации в целях раннего обнаружения надвигающейся угрозы кризиса; своевременное улавливание сигналов, свидетельствующих о возможном ухудшении положения экономического субъекта на рынке, его конкурентного статуса.

Существуют специальные стратегии антикризисного управления, потому что у антикризисного управления есть свои специфические черты. Но выделить антикризисные стратегии из организационных стратегий сложно, иногда невозможно. Организационная стратегия, имеющая опережающий характер, органично содержит в себе элементы антикризисного управления, т. е. всякая успешная стратегия является антикризисной.

Стратегия управления кризисами включает четыре взаимосвязанные направления:

- управление кризисами – ограничение его последствий, компенсация причиненного ущерба и возврат к предшествующей ситуации;
- подготовка к кризисам, в частности, формирование специального отдела по проблемам кризисов и необходимых резервов;

• предупреждение кризисов – снижение вероятности их возникновения на основе критической оценки различных сторон деятельности организации;

• предотвращение контрпроизводства – деструктивных последствий производства как в нормальных, так и в кризисных условиях [4].

Проблематика антикризисного управления на уровне предприятий и организаций

Примечание – Источник [3].

Управление кризисами – это управление изменениями. Под изменениями понимаются все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области стратегии, производственных процессов, структуры и культуры организаций.

Этапы антикризисного управления включают следующее:

• анализ внешней среды и выбор миссии фирмы;

• формирование экономического механизма возникновения кризисной ситуации – создание системы сканирования внешней и внутренней среды в целях раннего обнаружения кризиса;

• стратегический контроллинг организации (система обеспечения долгосрочного существования фирмы на рынке) и выработка стратегии предотвращения ее несостоятельности; выживание фирмы на рынке позволяет поддерживать своевременное зарождение очередного цикла конкурентного преимущества как реакцию на сигналы о возможной его утрате;

• оперативный контроллинг – оперативная оценка и анализ финансового состояния организации и выявление возможности несостоятельности (банкротства);

• разработка предпочтительной политики поведения в условиях наступившего кризиса и вывода из него фирмы;

• постоянный учет риска предпринимательской деятельности и выработка мер по его снижению [1].

Для достижения поставленных целей и высокой эффективности функционирования система антикризисного управления должна обладать свойствами, основными из которых являются:

• гибкость и адаптивность, основанные на отслеживании слабых сигналов о наступающей кризисной ситуации;

• мобильность и динамичность использования ресурсов (резервов), высокой скорости принятия и реализации решений;

• высокая целенаправленность действий за счет концентрации ресурсов на основе проектного управления;

• диверсификация управления и снижение уровня централизма в управлении, матричные организационные структуры;

• тщательный отбор персонала, способного эффективно действовать в условиях высокой неопределенности, нехватки ресурсов и времени;

• сильная мотивация управленческой команды и персонала на проведение изменений, командная работа [4].

Антикризисное управление как на макро-, так и на микроуровне использует следующие подходы:

• процессный (управление рассматривается как серия непрерывных взаимосвязанных процессов);

• системный (управление рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов системы);

• ситуационный (управление рассматривается как подход к конкретно ситуации).

В механизме антикризисного управления, имеющем свои особенности, приоритеты должны отдаваться:

• мотивированию, ориентированному на антикризисные меры, экономии ресурсов, избеганию ошибок, осторожности, глубокому анализу ситуаций, профессионализму и пр.;

• установкам на оптимизм и уверенность, социально-психологическую стабильность деятельности;

• инициативности в решении проблем и поиску наилучших вариантов развития;

• корпоративности, взаимоприемлемости, поиску и поддержке инноваций [3].

Все это в совокупности должно найти отражение в стиле управления, который характеризуется профессиональным доверием, целеустремленностью, исследовательским подходом, принятием ответственности.

В настоящее время сформированы и продолжают развиваться следующие виды антикризисного управления, каждый из которых имеет свои особенности и выполняет специфические задачи:

• Антиципативное антикризисное управление включает заблаговременную проработку вариантов реагирования на возможные негативные явления и факторы с целью применения антикризисных мер. Такое управление целесообразно проводить значительно раньше, чем могут быть обнаружены самые слабые и ранние признаки кризисных явлений, на той стадии развития защищаемого объекта, когда в его жизнедеятельности все еще позитивно. Но при этом учитываются возможности неблагоприятного развития событий с целью обеспечения объекта управления вариантами и инструментами, которые позволяют быть готовыми к любым проявлениям событий.

• Превентивное антикризисное управление проводится при обнаружении признаков кризиса, при которых негативные явления имеют тенденцию развиваться и становиться сильнее, если своевременно не принять адекватных блокирующих мер. При этом в том случае, когда полное предотвращение кризиса невозможно, достигается снижение уровня воздействия негативных факторов на ранних стадиях, что позволяет уменьшить неблагоприятные последствия кризиса. Такое управление осуществляется методами менеджмента и преимущественно за счет внутренних ресурсов организаций.

• Реактивное антикризисное управление проводится в случае наступления кризиса с применением специфических методов антикризисного управления – санации и антикризисной реструктуризации. При этом широко используется привлечение внешних финансовых, правовых, организационных и кадровых ресурсов. Важнейшей составляющей антикризисного управления является арбитражное управление организациями, в отношении которых рассматривается дело о банкротстве.

• Реабилитационное антикризисное управление направлено на минимизацию негативных последствий при завершении острой фазы кризиса и после его окончания. При этом важно не

только сохранить объект управления, но и не допустить ухудшения его финансового состояния в посткризисный период, когда он еще слаб и нуждается в особой защите. Реабилитационное управление выполняет также функции оздоровления экономического пространства после негативного завершения кризиса.

Перечисленные виды антикризисного управления применяются на разных стадиях кризисных процессов: от их предупреждения до окончания периода посткризисного восстановления.

Эффективность антикризисного управления оценивается по степени достижения поставленных целей: смягчения, локализации или позитивного использования кризиса в сопоставлении с затраченными ресурсами.

Существуют основные факторы, определяющие эффективность антикризисного управления:

- профессионализм антикризисного управления и специальная подготовка персонала;
- высокое качество подготовки управленческого персонала;
- методология разработки рискованных решений;
- анализ ситуации и прогнозирование тенденций;
- корпоративность персонала – понимание и принятие всеми работниками целей организации и проводимых изменений;
- опора на лидерство;
- оперативность и гибкость управления;
- стратегия и качество антикризисных программ;
- мониторинг кризисных ситуаций [5].

Таким образом, антикризисное управление представляет собой особый тип комплексного и системного управления, в котором на первый план выдвигаются задачи профилактики кризиса, разработки мер по снижению его отрицательных последствий и использованию его факторов для последующего развития в интересах организации или национальной экономики в целом.

Список использованной литературы

1. **Ивасенко, Л. Г.** Антикризисное управление : учеб. пособие / Л. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова, М. В. Карканин. – М. : КноРус, 2011. – 504 с.

2. **О несостоятельности** (банкротстве) : федеральный закон от 26 окт. 2002 г. № 127-ФЗ // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2016.

3. **Шевцова, Н. В.** Информационно-аналитическое обеспечение диагностики экономической состоятельности как инструмент антикризисного управления в организациях потребительской кооперации / Н. В. Шевцова // Наука и кооперация: проблемы и пути развития. – Белгород. ун-т кооп., экономики и права. – 2011. – С. 510–519.

4. **Круглова, Н. Ю.** Антикризисное управление : учеб. пособие / Н. Ю. Круглова. – 3-изд., перераб. и доп. – М. : КноРус, 2013. – 400 с.

5. **Шевцова, Н. В.** Экспресс-диагностика экономической состоятельности предприятия: сущность, значение и пути совершенствования / Н. В. Шевцова // Теория и практика инновационного развития кооперативного образования и науки : материалы междунар. науч.-практ. конф. профессорско-преподавательского состава и аспирантов. – Белгород. ун-т кооп., экономики и права. – 2010. – С. 334–343.

УДК 347.736(470)

А. Л. Мансуров (mansur_90@inbox.ru),
магистрант

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

ФИНАНСОВО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА БАНКРОТСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье представлено значение механизма банкротства юридических лиц, охарактеризованы правовой и финансовый элементы, выявлены проблемы и обозначены направления его развития в Российской Федерации.

The article presents the importance of the mechanism of bankruptcy of legal entities, characterized by legal and financial elements, identified the problem and show the directions of its development in the Russian Federation.

Ключевые слова: банкротство; несостоятельность; институт банкротства; механизм банкротства; процедуры банкротства; финансовое оздоровление; ликвидация.

Key words: bankruptcy; insolvency; institution of bankruptcy; bankruptcy mechanism; bankruptcy; financial recovery; liquidation.

На современном этапе развития экономических отношений в России институт банкротства является одной из наиболее значимых составляющих общественных отношений в сфере экономики и права, эффективным способом защиты прав и законных интересов субъектов хозяйствования, а также важным инструментом саморегулирования и самоочищения экономической среды от нежизнеспособных элементов.

Являясь одним из институтов рыночной экономики, банкротство рассматривается как совокупность механизмов управления экономическим субъектом в условиях кризиса, обеспечивающих его финансовое оздоровление или ликвидацию.

В составе таких механизмов выделяют правовую и финансовую составляющие, что позволяет говорить о механизме правового регулирования отношений несостоятельности (банкротства) и о финансово-экономическом механизме управления предприятием в процедурах банкротства.

Механизм правового регулирования отношений несостоятельности (банкротства), называемый нами правовым механизмом банкротства (несостоятельности), представляет собой систему средств правового регулирования (собственно правовых и иных средств, приобретающих в процессе реализации норм права правовую форму), при помощи которых осуществляется эффективное правовое воздействие на общественные отношения и достижение социально значимых целей.

На современном этапе развития рыночных отношений правовой механизм банкротства(несостоятельности) представляет собой сложную систему, включающую в себя несколько подсистем: предупредительный механизм, восстановительный и ликвидационный. Каждый из указанных механизмов (подсистем) характеризуется специфическими средствами правового регулирования. В первых двух случаях правовое регулирование сосредоточено вокруг финансового состояния должника, его платежеспособности. С учетом этого преобладающее значение имеют средства, направленные на сохранение предприятия должника как единого имущественного комплекса. Например, предупредительный механизм представляет собой совокупность средств правового регулирования, призванных обеспечить осуществление профилактических (превентивных) мер в целях предупреждения несостоятельности (банкротства) субъекта, а также принятия мер, направленных на восстановление платежеспособности должника до момента подачи в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом [1].

Исследование правового механизма банкротства позволяет определить следующие его особенности:

- элементы правового механизма банкротства образуют сложную систему, в результате чего каждый элемент приобретает свойства, присущие самой системе, а реализуясь, способствует достижению общей цели, стоящей перед системой;
- элементами правового механизма банкротства, наряду с собственно правовыми средствами, могут выступать и средства иного характера (экономические, информационные, организационные и т. д.), которые в процессе реализации норм права приобретают правовую форму;

• набор применяемых по отношению к несостоятельному должнику средств правового регулирования не может быть избран произвольно: он предопределен, с одной стороны, финансово-организационным состоянием самого должника, а с другой стороны, потребностями рынка, рыночной экономики;

• для каждой составной части (подсистемы) правового механизма банкротства характерна определенная совокупность средств правового регулирования, включая и средства экономического, организационного, информационного и иного характера, однако представляется необходимым выделить особую категорию средств правового регулирования, обладающих универсальным характером, применяемых на любом этапе процесса несостоятельности (различного рода соглашения, заключаемые в рамках тех или иных процедур несостоятельности (банкротства);

• конкретные средства правового регулирования могут выделяться не только применительно к характеристике составных частей и всего механизма в целом, но и при исследовании отдельных групп правоотношений, рассматриваемых в динамике; в этой связи особую значимость приобретают средства, необходимые для обеспечения поступательного развития правоотношений, связанных с несостоятельностью (банкротством);

• особым элементом рассматриваемого механизма выступает сам институт несостоятельности (банкротства).

Действие механизма правового регулирования реализуется посредством правовых режимов, под которыми, применительно к институту несостоятельности (банкротства), следует понимать порядок регулирования общественных отношений, характеризующийся определенным набором средств правового регулирования, сочетанием стимулов и ограничений и выражающийся в особом состоянии субъектов, а также их прав и обязанностей [1].

В качестве важнейшего элемента правового механизма банкротства (несостоятельности) выступает законодательство о банкротстве. Основным законодательно-правовым документом, регламентирующим институт банкротства в России, является федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ [2]. В нем сосредоточены правовые нормы, обеспечивающие комплексное нормативное регулирование института несостоятельности (банкротства) в Российской Федерации, и предусматривает возможность признания банкротом всех юридических лиц, за исключением казенных предприятий, учреждений, политических партий и региональных организаций.

Из законодательства о банкротстве вытекают следующие положения:

• Должник может быть признан банкротом только на основании решения арбитражного суда или объявить себя банкротом сам.

• Критерием несостоятельности должника является его неплатежеспособность, когда должник не может полностью расплатиться по своим долгам.

По результатам рассмотрения дела арбитражный суд может вынести:

• решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства;

• решение об отказе в признании должника банкротом;

• определение о введении внешнего управления;

• определение о прекращении производства по делу.

Согласно ст. 23 закона «О несостоятельности (банкротстве)», в отношении должника – юридического лица в ходе судебного рассмотрения могут применятся следующие процедуры:

• наблюдение – процедура банкротства, применяемая к должнику с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом до момента, определяемого в соответствии с законом о банкротстве, в целях обеспечения сохранности имущества должника и проведения анализа финансового состояния должника;

• внешнее управление – процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности, с передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему;

• конкурсное производство – процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов;

• финансовое оздоровление – процедура, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности, без передачи полномочий по управлению должником арбитражному управляющему;

• мировое соглашение – процедура достижения договоренности между должником и кредиторами относительно порядка исполнения обязательств [2].

В указанных процедурах банкротства наряду с правовыми элементами используются элементы финансово-экономического управления, позволяющие обеспечить восстановление финансового состояния должника и не допустить его ликвидации.

Финансово-экономические механизмы управления в процедурах банкротства включают в себя следующее:

• Механизм принятия решения о введении оздоровительной или ликвидационной процедуры банкротства в отношении должника при его неплатежеспособности, который основан на таких факторах, как величина денежных поступлений от основной деятельности; ликвидационная стоимость активов; наличие задолженности, обеспеченной залогом имущества, и степень покрытия долга стоимостью залога.

В случае реорганизационных процедур банкротства выплаты кредиторам производятся за счет средств, поступающих от текущей деятельности нестабильного предприятия, а также за счет продажи неиспользуемого имущества и непрофильных активов. Оптимизация состава активов должна сопровождаться сокращением затрат и реформированием неэффективных бизнес-процессов, что способствует высвобождению денежных поступлений от основной деятельности не только для покрытия текущих расходов, но и для выплат по обязательствам, имеющимся в реестре кредиторов на момент инициации процедур банкротства. При оценке будущих доходов от текущей деятельности следует принимать во внимание планируемые мероприятия по реорганизации и перепрофилированию деятельности предприятия, закрытию убыточных направлений, частичной продаже неиспользуемых активов.

Выбор между реорганизационной и ликвидационной процедурами банкротства в числе прочих факторов должен быть основан на оценке доходов от текущей деятельности предприятия и сопоставлении ее величины с ликвидационной стоимостью его активов, которая может быть получена при раздельной их распродаже.

• Механизм учетно-информационного обеспечения управленческих решений при банкротстве связан с отказом от ряда принципов бухгалтерского учета и формированием особых финансовых документов. Нестабильность и сбои в работе предприятия означают отказ от принципа непрерывности хозяйственной деятельности, изменение оценки активов, отказ от исторической стоимости в пользу ликвидационной стоимости. Это определяет формирование особых финансовых документов, таких как реестр требований кредиторов и промежуточный ликвидационный баланс.

• Аналитический механизм позволяет оптимальным образом сформировать, организовать и систематизировать экономическую информацию, необходимую для обоснования и выработки управленческих решений. Эффективное управление в процедурах банкротства осложняется необходимостью согласования позиций индивидуальных субъектов управления: отдельных кредиторов, количество которых может быть достаточно велико, и арбитражного управляющего, располагающих неполной асимметричной информацией, тем более, что отдельные кредиторы могут не сообщать правдивой информации о своих личных выгодах, предпочтениях и представлениях о перспективах хозяйственной деятельности кризисного предприятия. В то же время всем заинтересованным субъектам должна быть известна точная оценка ценности производственных активов при любом распределении собственности.

Аналитический механизм, основанный на методическом инструментарии экономического анализа, позволяет собрать, обобщить и использовать необходимую и достаточную информацию для преодоления проблемы согласованности представлений и действий кредиторов в отношении нестабильного предприятия. Он включает системы показателей и методики их анализа, которые позволяют диагностировать качество конкурсной массы, осуществить мониторинг требований кредиторов и контроль текущих расходов; обеспечивает принятие обоснованных решений арбитражным управляющим, выявление резервов удовлетворения требований кредиторов и усиление контроля за проведением процедур банкротства [3; 4].

• Механизм управления рисками лиц, участвующих в процедурах банкротства, возникающих в условиях нестабильности и кризиса. К внешним рискам следует отнести нестабильность законодательства и изменение мер государственного регулирования в области банкротств. Риски, связанные с недостаточной квалификацией лиц, осуществляющих процедуры банкротства, были характерны для первых лет практики банкротств, когда в профессию привлекались слабоподготовленные кадры и отсутствовал надлежащий контроль их деятельности.

Наличие этого риска связано с сокращением численности персонала, потерей квалифицированных сотрудников в связи с задержкой выплаты заработной платы, частой ротацией финансовых работников. Экономические риски при банкротстве возрастают в связи с возможностью недобросовестных действий руководства предприятия, арбитражного управляющего или отдельных кредиторов.

• В последние годы аудит в процедурах банкротства получил развитие как наиболее эффективный механизм реализации контрольной функции управления и обеспечения информационной поддержки принятия управленческих решений в отношении несостоятельного предприятия.

Предпосылками развития аудиторских услуг в процедурах банкротства выступают превышение управленческих возможностей арбитражного управляющего над его материальной ответственностью; легкий доступ в профессию лиц, не обладающих необходимым уровнем знаний и опыта; конфликт интересов кризисного предприятия и его кредиторов; переход к саморегулированию рынка услуг арбитражных управляющих; загруженность арбитражных судов, ввиду которой затруднительна детальная и своевременная проверка ими отчетов арбитражных управляющих.

Экономическая эффективность обращения к аудиторским услугам с позиций предприятия, проходящего процедуру банкротства, рассматривается в следующих аспектах:

• выявление признаков фиктивного и преднамеренного банкротства, подозрительных сделок;

• увеличение конкурсной массы в результате поступления активов по сомнительным сделкам, выявленным и оспоренным в судебном порядке с участием аудиторов;

• экспертиза формирования кредиторской задолженности в предшествующий банкротству период, результаты которой могут привести к уменьшению суммы установленных требований кредиторов в сравнении с учетными данными;

• обеспечение контроля проведения процедур банкротства и деятельности арбитражного управляющего, предотвращение необоснованного расходования средств конкурсной массы;

• оптимизация налогообложения конкурсной массы и выплат привлеченным специалистам.

В настоящее время существует ряд проблем, препятствующих эффективному функционированию механизма банкротства юридических лиц в России, основными из которых являются:

• несовершенство законодательства о банкротстве (несостоятельности) юридических лиц;

• прерогатива ликвидации хозяйствующих субъектов и продажи их имущества над восстановлением их финансово-экономического состояния;

• рост случаев преднамеренного или фиктивного банкротства;

• недостаточный уровень профессионализма арбитражных управляющих в ходе реализации процедур банкротства;

• отсутствие достоверной и своевременной информации о результатах осуществления процедур банкротства;

• отсутствие конструктивного отношения к институту банкротства.

В связи с этим основными мерами, направленными на повышение эффективности института банкротства, являются:

• стимулирование руководства должника своевременно обращаться в арбитражный суд с заявлением о признании банкротом;

• передача полномочий по представлению интересов государства в деле о банкротстве независимому органу;

• расширение полномочий арбитражного управляющего по восстановлению прав на имущество должника;

• совершенствование исполнительного производства с целью предупреждения распродажи активов должника, за счет которых можно восстановить платежеспособность;

• совершенствование налогового законодательства с целью предоставления отсрочек по уплате текущих налогов в ходе процедуры финансового оздоровления [5].

Таким образом, механизм банкротства (несостоятельности) представляет собой органическое единение правовых и финансовых элементов, которые, гарантируя одновременно экономические интересы как кредиторов, так и государства как общего регулятора рынка за счет

использования ряда средств и инструментов, позволяют ликвидировать неэффективные и нестабильные предприятия и обеспечить новый виток развития для жизнеспособных и перспективных хозяйствующих субъектов. Этот механизм в России постоянно развивается и совершенствуется. Однако, несмотря на это, существуют и до сих пор нерешенные проблемы, препятствующие эффективному функционированию института банкротства. В этих условиях наиболее актуальной задачей в развития механизма банкротства (несостоятельности) является выработка единой концепции его реформирования, предполагающая поиск основных направлений его изменения. В условиях существующей экономической нестабильности в России целесообразным считается реализация комплекса мер, направленных на восстановление платежеспособности отечественных организаций, а именно создание благоприятной макроэкономической обстановки, создание государственными органами системы мер по поддержке организаций, привлечение умелых управленцев и т. д.

Список использованной литературы

1. **Карелина, С. А.** Механизм правового регулирования отношений несостоятельности / С. А. Карелина. – М. : ВолтерсКлувер, 2008. – 568 с.
2. **О несостоятельности** (банкротстве) : федеральный закон от 26 окт. 2002 г. № 127-ФЗ // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2016.
3. **Шевцова, Н. В.** Правовое обеспечение и организация диагностики несостоятельности организации / Н. В. Шевцова, Н. В. Платонова // Роль студенческой науки в развитии экономики и кооперации : материалы междунар. студенческой науч. конф. – Белгород. ун-т кооп., экон. и права. – 2013. – С. 247–255.
4. **Шевцова, Н. В.** Сущность и значение диагностики несостоятельности организации / Н. В. Шевцова // Образование, наука и современное общество: актуальные вопросы экономики и кооперации : материалы междунар. науч.-практ. конф. профессорско-преподавательского состава и аспирантов. – 2013. – С. 134–143.
5. **Егоров, В. Н.** Экономические механизмы управления предприятием в процедурах банкротства / В. Н. Егоров, М. В. Чернова // Известия высших учебных заведений. – 2013. – № 3 (17). – С. 38–44.

УДК 642.59

С. Л. Масанский (tot505@yandex.ru),
канд. техн. наук, доцент

Е. С. Траулько (traulko.ekaterina@gmail.com),
студентка

Могилевский государственный университет продовольствия
г. Могилев, Республика Беларусь

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПРОЕКТИРОВАНИЮ УСЛУГИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ЧЕРЕЗ СТРУКТУРИРОВАНИЕ ФУНКЦИЙ ЕЕ КАЧЕСТВА

В статье исследовано планирование качества услуг общественного питания при их проектировании на основе использования технологии структурирования функций качества. Представлены результаты апробации метода QFD («дом качества») для проектирования услуги общественного питания на примере кофейни. Осуществлено поэтапное проектирование, раскрыта его сущность и последовательность. Проектирование услуги общественного питания рассматривается системно как совокупность взаимосвязанных элементов.

The article studied the planning quality of catering services in their design using quality function structuring technology. The article presents the results of testing of QFD method (“Quality House”) for the design of catering services on the example of coffee. Implemented phased design, revealed its essence and consistency. Design of catering services is seen as a systematic set of interrelated elements.

Ключевые слова: проектирование; дом качества; системный подход; общественное питание; технические характеристики; технические компоненты; характеристики процессов.

Key words: design; quality house; systematic approach; catering; technical specifications; technical components; process performance.

Одной из наиболее эффективных методик в области планирования качества является структурирование (развертывание) функций качества (СФК) (QFD – Quality Function Deployment).

СФК – это метод структурирования нужд и пожеланий потребителя через развертывание функций и операций деятельности по обеспечению на каждом этапе жизненного цикла проекта создания продукции такого качества, которое бы гарантировало получение конечного результата, соответствующего ожиданиям потребителя. Он позволяет принимать обоснованные решения по управлению качеством процессов. При этом удается избежать корректировки параметров продукта после его появления на рынке, а следовательно, обеспечить одновременно относительно низкую стоимость (за счет сведения к минимуму непроизводственных издержек) и высокую ценность продукта.

Основным инструментом СФК является таблица, получившая название «дом качества» (Quality House). В ней отображается связь между фактическими показателями качества (потребительскими свойствами) и вспомогательными показателями (техническими требованиями).

Основной целью развертывания функций качества является перевод субъективных критериев качества в набор технических характеристик, которые возможно измерить и которые возможно применять для проектирования и производства продукции. СФК является одним из эффективных методов «расстановки приоритетов» в процессе создания продукции. «Домик качества» документирует этот процесс в удобной форме [1].

Технология СФК включает в себя 4 фазы, каждая из которых представляет определенные аспекты требований к продукции или услуге. На каждой фазе производится оценка взаимосвязи между элементами «домика качества». Только наиболее важные аспекты переходят на следующую фазу, в следующий «домик качества». Схематично технология развертывания функций качества представлена на рисунке 1.

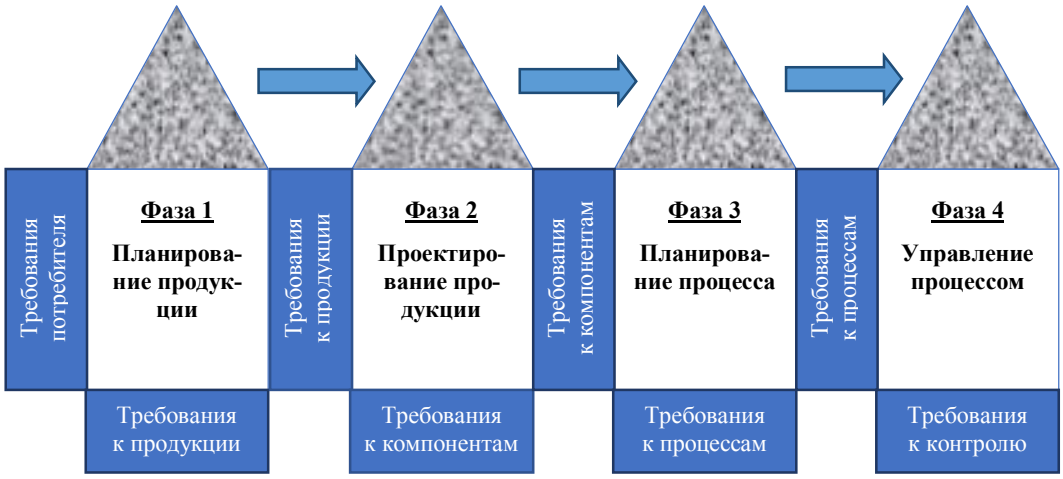


Рисунок 1 – **Технология развертывания функций качества**

Структура «дома качества» представлена на рисунке 2.

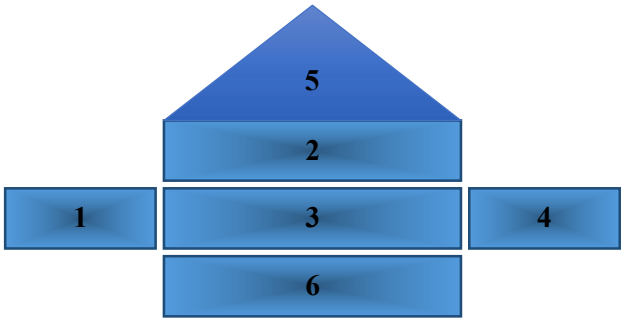


Рисунок 2 – **Структура «дома качества»**

Центральная часть «дома» (3) – это таблица, столбцы которой соответствуют техническим характеристикам (2), а строки требованиям потребителя (1). В клетках отмечается уровень зависимости, если она есть. «Крышу» «дома» (5) представляют сведения о корреляции между техническими характеристиками. Левая «комната» (1) включает столбец важности требований для потребителя. Правая «комната» (4) включает оценку выполнения требований (с точки зрения потребителя) для существующих на рынке производителей подобной продукции. «Подвал» «дома» (6) содержит результаты анализа технических характеристик конкурирующей продукции, целевые значения технических характеристик продукции, оценки абсолютной и относительной важности характеристик.

Процесс построения «дома качества» является поэтапным и включает в себя следующие шаги:

- определение требований потребителя;
- определение важности требований для потребителя;
- определение технических требований;
- построение матрицы взаимосвязи;
- определение конкурентного рейтинга потребителя;
- определение сложности реализации требований;
- проведение технического анализа продукции конкурентов;
- определение значений технических характеристик и направлений для улучшения;
- определение взаимосвязи технических характеристик;
- расчет абсолютной и относительной важности каждой из технических характеристик.

Проектирование новой услуги общественного питания на основе использования технологии СФК произвели на примере проектирования кофейни. В результате пошаговой реализации первой фазы метода СФК был построен «домик качества» «Планирование услуги» (рисунок 3). В ходе построения были выявлены и оценены по 5-балльной шкале пожелания потребителей, что позволило определить те, на которые нужно сделать больший уклон при проектировании новой услуги общественного питания. Данные пожелания потребителей были сопоставлены техническим характеристикам. Была произведена оценка конкурентов по каждой технической характеристики, тем самым выявив наиболее важные технические характеристики. Следовательно, самыми существенными характеристиками для услуги кофейни являются время ожидания заказа, сорт кофе, технология приготовления и уровень культуры обслуживания. Поэтому в дальнейшем необходимо им уделять большее внимание и анализировать их более детально. Однако при проектировании услуги кофейни будут учитываться и другие характеристики, чтобы максимально удовлетворить пожелания потенциальных клиентов и разработать полноценную конкурентоспособную услугу.

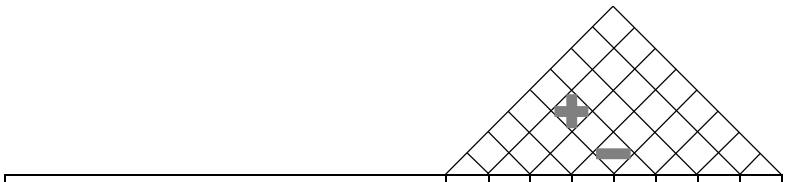
Во второй фазе покажем пошаговое построение «дома качества» «Планирование компонентов услуги». Этот «домик качества» помогает перевести технические характеристики услуги, отраженные в первом «домике», в технические компоненты. Вывод компонентов осуществляется на основе анализа, который заключается в определении того, как можно реализовать технические характеристики услуги.

Построение второго «домика» реализовывалось по аналогии с первым. На первом этапе данной фазы заполнили 1 блок «домика», перенеся технические характеристики из предыдущего домика.

На втором этапе необходимо было учесть важность этих характеристик. Для упрощения расчетов отразили во втором «домике» это следующим образом. Характеристикам «Качественное сырье» и «Время приготовления» присвоили 5 баллов, так как они имели наибольшую важность, согласно первому «домику». Характеристике «Культура обслуживания» присвоили 4 балла, характеристикам «Различные сорта и виды кофе и «Минимальное ожидание» – 3, характеристике «Положительная рентабельность» – 2, характеристикам «Принципы размещения» и «Цветовое и дизайнерское решение» – 1 балл.

Третий этап данной фазы заключается в определении технических компонентов, которые представляют развернутый вид характеристик нашей услуги. Следовательно, в процессе анализа необходимо было установить, от каких факторов (компонентов) будет зависеть каждая техническая характеристика (таблица). Сформулируем их в общем виде и представим во 2 блоке «домика».

На следующем четвертом этапе построения «домика» установили взаимосвязи между техническими характеристиками и их компонентами.



Направление улучшения			↑	↓	↑	↑	↓	↑			Рейтинг потребителя				
Технические характеристики / Пожелания потребителей		Важность для потребителя	Качественное сырье	Время приготовления	Различные сорта и виды кофе	Культура обслуживания	Минимальное ожидание	Положительная рентабельность	Принципы размещения	Цветовое и дизайнерское решение	a – наша кофейня; b – кофейня К1; c – кофейня К2				
											1	2	3	4	5
Качественная продукция		5	■	■		Δ								a	c/b
Свежезаваренный кофе		5	■	■										a	c/b
Разнообразный ассортимент		4			■								a	b	c
Качественное обслуживание		5	Δ			■								a/b	c
Быстрое обслуживание		4		Δ			■						a	b	c
Приемлемая цена		3	Δ			◊		■				a	b	c	
Удобное месторасположение		2							■				b	a	c
Привлекательный дизайн		2								■			b	c	a
Сложность реализации			3	2	2	3	2	4	2	2					
Инженерная	a – наша кофейня;	1													
	b – кофейня К1;	2													
	c – кофейня К2	3					a	a	b						
		4	a	a	a	a/b	b	b	a	c/b					
		5	c/b	c/b	c/b	c	c	c	c	a					
Абсолютная важность			114	102	36	63	36	27	18	18					
Относительная важность, %			28	25	9	15	9	6	4	4					

Рисунок 3 – **«Дом качества» «Планирование услуги»**

Соответствие технических характеристик техническим компонентам

Технические характеристики	Технические компоненты
Качественное сырье	Соответствие требованиям ГОСТ и СТБ
Время приготовления	Непосредственно после заказа
Различные сорта и виды кофе	Количество видов и сортов кофе
Культура обслуживания	Качество труда персонала
Минимальное ожидание	Время удовлетворения заказа
Положительная рентабельность	Размер наценки
Принципы размещения	Расстояние до потенциальных потребителей
Цветовое и дизайнерское решение	Количество используемых цветов

Для выявления силы взаимосвязи применяется шкала значений 9, 3, 1, где 9 означает сильную взаимосвязь, 3 – среднюю, 1 – слабую.

Для того чтобы отобразить взаимосвязь, применили символьные обозначения:

■ – сильная взаимосвязь (9);

Δ – средняя взаимосвязь (3);

◊ – слабая взаимосвязь (1).

Данные взаимосвязи отразили в 3 блоке «домика».

На пятом этапе определили численные значения для каждого из компонентов. Данные значения были выбраны на основе собственного исследования характеристик действующих кофеен («Чаплин», «Да Винчи», «Макстар»), являющихся конкурентоспособными на рынке кофеен г. Могилева. Например, время, которое ждет посетитель от момента заказа до получения горячего напитка, в большинстве своем составляет 1–2 минуты. Это отражено в «подвале» «домика».

На шестом этапе определили взаимосвязи компонентов, которые могут оказывать взаимное влияние. Влияние компонентов друг на друга повторяет влияние характеристик, отраженное в первом «домике».

На седьмом заключительном этапе построения «домика» рассчитали абсолютную и относительную важность каждого из компонентов.

Таким образом, в результате пошаговой реализации второй фазы метода СФК построили «домик качества» «Планирование компонентов услуги кофейни» (рисунок 4). Он позволил наглядно отразить перечень компонентов (частей) услуги кофейни. В последующем при проектировании процессов реализации услуги нам необходимо учитывать каждую из этих частей. Следовательно, согласно важности, отраженной во втором «доме», самыми существенными компонентами для услуги кофейни являются качество труда персонала, соответствие качества сырья требованиям СТБ и ГОСТ, время приготовления кофе непосредственно после заказа.

Направление улучшения		↑	↓	↑	↑	↓	↑	↓	↓
Характеристики компонентов / Технические характеристики	Важность технических характеристик	Соответствие требованиям ГОСТ и СТБ	Непосредственно после заказа	Количество видов и сортов кофе	Качество труда персонала	Время удовлетворения заказа	Размер наценки	Расстояние до потенциальных потреби-	Количество используемых цветов
Качественное сырье	5	■							
Время приготовления	5		■	◊	Δ				
Различные сорта и виды кофе	3			■					
Культура обслуживания	4				■	Δ			
Минимальное ожидание	3					■			
Положительная рентабельность	2						■	Δ	
Принципы размещения	1							■	
Цветовое и дизайнерское решение	1								■
Единицы измерения		100%	1–2 мин	17 шт.	100%	3–4 мин	80%	5 м	2 шт.
Абсолютная важность		45	45	32	51	39	18	15	9
Относительная важность, %		18	18	13	20	15	7	6	3

Рисунок 4 – **«Дом качества» «Планирование компонентов услуги кофейни»**

Результатом третьего этапа проектирования услуги кофейни является построение «дома» «Планирование процессов услуги кофейни» (рисунок 5). На основании информации представленной в данном домике, были сформулированы основные процессы, реализация которых позволит обеспечить выполнение необходимых технических характеристик услуги и, соответственно, требований потребителей. Также в ходе реализации третьего этапа детально был рассмотрен каждый из обозначенных в «домике» процессов. Для каждого процесса были осуществлены необходимые расчеты, сформулированы этапы и способы их реализации.

Характеристики процессов / Характеристики компонентов	Важность характеристик компонентов	Организация снабжения	Организация технологического процесса	Организация труда	Организация обслуживания	Организация охраны труда	Процесс гибкого ценообразования	Выбор режима работы и дислокации	Маркетинг
Соответствие требованиям ГОСТ и СТБ	5	■							
Непосредственно после заказа	5		■						
Количество видов и сортов кофе	4	Δ	■						
Качество труда персонала	5			■	Δ	■			
Время удовлетворения заказа	4			■	■				
Размер наценки	3						■		
Расстояние до потребителей	2							■	
Количество используемых цветов	1								■
Абсолютная важность		57	81	81	51	45	27	18	9
Относительная важность, %		15	22	22	14	12	7	5	3

Рисунок 5 – **«Дом качества» «Планирование процессов услуги»**

В заключительной фазе «Управление процессами услуги кофейни» на основе информации, заключенной в построенном четвертом «домике качества», было разработано следующее:

- операграммы приемки товаров и обслуживания;
- технологические и пооперационные карты;
- планировочное решение;
- рабочие инструкции и профессиональные стандарты;
- инструкции по эксплуатации оборудования и охране труда;
- порядок ценообразования;
- дизайн-проект.

Результат четвертой фазы позволяет осуществлять контроль и управление процессами при организации услуги кофейни (рисунок 6).

Таким образом, в ходе исследования при использовании системного подхода была спроектирована услуга общественного питания (кофейни) через структурирование функций ее качества. СФК позволяет детально, последовательно и наглядно смоделировать образ будущей ус-

луги, что эффективно не только с практической точки зрения, но и для учебных целей при профессиональном обучении будущих специалистов ресторанной индустрии [2].

Способы управления процессами / Характеристики процессов	Важность характеристик процессов	Операграмма приемки товара	Технологические и пооперационные карты	Инструкция по эксплуатации оборудования	Планировочное решение	Рабочая инструкция	Профессиональный стандарт	Операграмма обслуживания	Инструкция по охране труда	Порядок ценообразования	Схема (карта) размещения	Дизайн-проект
Организация снабжения	4	■										
Организация технологического процесса	5		■	■	■							
Организация труда	5				Δ	■	■					
Организация обслуживания	4							■				
Организация охраны труда	4			Δ					■			
Процесс гибкого ценообразования	3									■		
Выбор режима работы и дислокации	2										■	
Маркетинг	1											■
Абсолютная важность		36	45	57	60	45	45	36	36	27	18	9
Относительная важность, %		9	11	13	14	11	11	9	9	7	4	2

Рисунок 6 – **«Дом качества» «Управление процессами услуги»**

На данном этапе собственных исследований была изучена методика, подобрана и систематизирована информация из предметной области исследования – организация услуги кофейни, а именно пожелания потребителей, характеристики услуги в соответствии с пожеланиями, необходимые технические компоненты услуги, необходимые характеристики процессов, способы контроля и управления процессами.

Список использованной литературы

1. **Развертывание** функции качества (QFD) [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : http://www.new-quality.ru/lib/QFD_extract.pdf. – Дата доступа : 15.11.2016.

2. **Фокин, А.** Домик качества. Внедрение СМК / А. Фокин [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : http://www.kpms.ru/Implement/Qms_QFD.htm. – Дата доступа : 15.11.2016.

УДК 620.26

С. Л. Масанский (tot505@yandex.ru),
канд. техн. наук, доцент, профессор

Е. А. Ковалева (mrs.sly.fox@yandex.ru),
студентка

Е. И. Медякова (ekaterina.medyakova@yandex.ru),
студентка

Могилевский государственный университет продовольствия
г. Могилев, Республика Беларусь

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССА СОЛОДОРАЩЕНИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ПОЛИСОЛОДОВЫХ ЭКСТРАКТОВ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СОСТАВЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ ДЛЯ ДЕТЕЙ

Использование в питании детей дошкольного и школьного возраста специализированных продуктов, в которых сахар заменен полисолодовыми экстрактами, будет способствовать снижению потребления рафинированного сахара и обогащению их рациона биологически активными веществами, источником которых являются экстракты. С целью разработки технологии получения полисолодовых экстрактов из злаковых культур местной селекции исследованы 8 сортов ржи и тритикале. Данный этап исследования посвящен оценке качества солодов из данных злаков и оптимизации технологических параметров солодоращения.

The usage of special food products, in which sugar is replaced by polymalted extracts, for the nutrition of preschool and school-aged children will help to reduce the consumption of refined sugars and will enrich their diet with biologically active substances, the source of which are extracts. In order to develop the formulation of polymalted extracts from the grain crops of local selection, 8 varieties of rye and triticale have been investigated. This phase of the study is devoted to assessing the quality of these malts grains and the optimization of malting process conditions.

Ключевые слова: полисолодовые экстракты; солодоращение; рафинированный сахар; специализированные продукты для питания детей и подростков.

Key words: polymalted extracts; malting; refined sugar; special food products for the nutrition of children and adolescents.

Общее потребление рафинированного сахара детьми и подростками в составе продуктов питания избыточно и не соответствует физиологически обоснованному уровню. Проблема усугубляется огромным ассортиментом доступных продуктов с высоким содержанием сахара (кондитерских, напитков, сухих завтраков), а также агрессивной их рекламой, направленной в первую очередь на детей. Поэтому актуальна проблема снижения рафинированного сахара в составе традиционных продуктов питания и увеличения их биологической ценности. Использование в питании детей дошкольного и школьного возраста специализированных продуктов, в которых сахар заменен полисолодовыми экстрактами, может способствовать решению поставленной задачи.

Используя полисолодовые экстракты в промышленных масштабах в различных сферах производства можно получить специализированные продукты питания с улучшенными потребительскими свойствами (таблица 1). Солодовые экстракты удобны в использовании. Они неприхотливы в хранении, их можно легко транспортировать, в отличие от солода, они не боятся вредителей, хорошо переносят высокие температуры, не меняя при этом своей кислотности. Совокупность этих факторов позволяет утверждать, что солодовые экстракты экономически более эффективны, чем солод и патока [1].

Таблица 1 – **Применение солодовых экстрактов в кондитерском производстве**

Отрасль (продукция)	Назначение (свойства)
Мучные кондитерские изделия: печенье затяжных сортов, галеты и сухое печенье (крекер)	Придание поджаристого цвета и румяной корочки. Получение упругого теста. Увеличение срока хранения изделий
Пряники, бисквиты, кексы	Улучшение вкуса, цвета и воздушных качеств. Увеличение срока хранения изделий
Сухие завтраки, кукурузные палочки, хлопья	Придание вкуса и аромата. Придание золотистости изделиям. Увеличение срока хранения продуктов

Окончание таблицы 1

Отрасль (продукция)	Назначение (свойства)
Кондитерские изделия: помадка, карамель, шоколадные батончики	Предотвращает кристаллизацию при изготовлении инвертного сиропа. Придание солодового вкуса и аромата. Нередко используется вместо патоки. Придание карамельного вкуса и цвета
Диабетическое питание	Источник ценных питательных веществ. Обеспечение полного расщепления сахаров
Детское питание	Полноценный источник углеводов и витаминов. Обеспечение среды для размножения молочнокислых бактерий
Молочное производство: йогурт, мороженое	Дополнение вкуса и аромата. Придание мягкой сливочной текстуры
Производство дрожжей	Обеспечение идеальной стабильной среды для размножения дрожжей
Безалкогольные напитки	Концентрированное квасное сусло для традиционных квасов брожения. Солодовая вкусовая добавка

Полисолодовые экстракты могут использоваться в качестве альтернативы сахарозы, так как в их состав входят не только моно- и дисахариды, но и олигосахариды (мальтодекстрины, пектин, гемицеллюлоза и др.) [2]. Углеводный состав экстракта составил: мальтоза – 36%, глюкоза – 28, фруктоза – 4, сахароза – 1,5%. Важно, что в составе полисолодового экстракта сахарозы только 1,5%, а в сахаре-рафинаде – 95%. Поэтому использование солодового экстракта для замены сахарозы приводит не только к разнообразию состава углеводов продукта, но и к стимулированию пищеварительного процесса. Целлюлоза и пектин относятся к балластным веществам, которые способствуют образованию пищевого кома, влияют на двигательную активность кишечного тракта, отвечают за чувство насыщения и обладают защитной функцией, связывая вредные для организма вещества и выводя их из организма.

С целью разработки технологии получения полисолодовых экстрактов из злаковых культур местной селекции исследованы 8 сортов ржи и тритикале в процессе солодоращения, который является этапом технологии получения экстрактов.

Задачами экспериментального исследования являлись:

- исследование влияния технологических режимов замачивания на солодоращение;
- исследование влияния температурных режимов солодоращения на продолжительность и ферментативную активность ржаного и тритикалевого солода;
- исследование влияния технологических режимов сушки на качественные показатели солода на основе ржи и тритикале;
- исследование показателей качества, химического состава солодов из ржи и тритикале.

Установлено, что для производства солода при получении полисолодовых экстрактов по технологическим (высокой способности прорастания, экстрактивности, малой разницей между энергией и способностью прорастания), физическим показателям (высокой натурой и абсолютной массой) и химическому составу (высокое содержание крахмала, витаминов) рекомендуются рожь сорта «Зазерская 3» и тритикале сорта «Эра» [3].

Регулируя на каждой технологической стадии солодоращения (замачивание, проращивание, сушка) температуру и влажность, можно получить солод с желаемыми органолептическими и физико-химическими показателями, что и определит назначение экстракта [4]. В ходе исследования определены оптимальные условия технологического процесса получения солода для изученных сортов зерна белорусской селекции (воздушно-водяное замачивание при температуре 10–14°С, продолжительность 22–26 ч, «падающий» режим проращивания, температура отсушки 65°С, продолжительность сушки 19 ч), что позволило сократить длительность процесса на 16,7%. Качественные показатели солодов представлены в таблице 2. Отмечено, что тритикалевый солод сорта «Эра» превосходит ржаной солод сорта «Зазерская 3» по содержанию незаменимых аминокислот (метионина, лейцина, изолейцина, фенилаланина, лизина) и макроэлементов (кальций, магний, калий, марганец), однако уступает по содержанию микроэлементов (железа, меди) и витаминов (тиамина, рибофлавина).

Таблица 2 – **Оценка качества солодов**

Наименование показателя качества	Вид солода		Нормируемое значение
	Ржаной	Тритикалевый	
Показатели, характеризующие амилолитическую активность солода			
Экстрактивность, %	80,0±0,3	82,1±0,4	Не менее 80% – для ржаного солода; не менее 77% – для тритикалевого
Продолжительность осахаривания, мин	15±5	15±2	Не более 25 мин – для ржаного солода; не более 18 мин – для тритикалевого
Диастатическая сила, ед/г	430±10	372±8	Не нормируется
Показатели, характеризующие протеолитические процессы в солоде			
Число Кольбаха, %	37	40	40–41% – для тритикалевого солода; для ржаного – не нормируется
Содержание аминного азота, мг/100 г сухого вещества солода	355±7	250±6	Не нормируется
Цвет, цветных ед.	3,4±0,2	0,45±0,02	Не более 0,45 цв. ед. – для тритикалевого солода; не более 5,0 цв. ед. – для ржаного
Протеолитическая активность, ед./г	3,0±0,2	2,2±0,3	Не нормируется
Показатели, характеризующие цитолитическую растворимость солода			
Содержание мучнистых зерен, %	82	81	Не менее 80% – для тритикалевого солода; для ржаного – не нормируется
Массовая доля стекловидных зерен, %	Отсутствуют	1	Не более 10% – для тритикалевого солода; для ржаного солода – не нормируется
Разность массовых долей экстракта в сухом веществе солода тонкого и грубого помолов, %	0,7	1,9	Не более 4,0% – для тритикалевого солода; для ржаного солода – не нормируется
Вязкость, мПа·с	2,77±0,02	1,81±0,01	Не нормируется
β-глюкан, мг/100 г сухого вещества солода	132±3	59±2	Не нормируется
Время фильтрования затора, мин	70±5	60±5	Не нормируется
Цитолитическая активность, ед./г	66,1±1,5	35,9±1,6	Не нормируется

По результатам анализа экспериментальных данных можно сделать вывод, что наиболее ценным сырьем для производства полисолодовых экстрактов из исследованных злаков являются рожь сорта «Зазерская 3» и тритикале сорта «Эра».

На следующих этапах исследования будут изучены технологические процессы получения экстрактов с использование данных злаков, дана оценка их потребительских свойств и исследован актуальный ассортимент специализированных продуктов для питания детей дошкольного и школьного возраста с их наличием в составе взамен рафинированного сахара.

Список использованной литературы

1. **Солодовые** экстракты в пищевой промышленности [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа : http://www.teddybeer.ru. – Дата доступа : 16.01.2017.

2. **Гнездилова, А. И.** Разработка консервированного молочного продукта с сахаром и солодом повышенной пищевой ценности / А. И. Гнездилова, Т. Ю. Шарова // Научно-техническое творчество молодежи – путь к обществу, основанному на знаниях : сборник докладов VI междунар. науч.-практ. конф., Москва, 25–27 июня 2014 г. / М-во образования и науки Росс. Федерации, Моск. гос. строит. ун-т. – М., 2014. – С. 510–514.

3. **Исследование** и разработка научных основ технологии получения полисолодовых экстрактов с заданными вкусоароматическими свойствами : отчет о научно-исследовательской ра-

боте / Могилев. гос. ун-т продовольствия; сост. : И. М. Кирик, М. Л. Микулинич, Е. А. Ковалева ; рук. С. Л. Масанский. – Могилев : МГУП, 2016. – 39 с.

4. **Гарш, З. Э.** Совершенствование технологии ржаных солодовых экстрактов с применением экструзии : дис. … канд. техн. наук : 05.18.01 / З. Э. Гарш ; НОУ ДРО «Международная промышленная академия». – М., 2010. – 172 с.

УДК 330.342.2

О. В. Машевская (omachevskay@gmail.com),
ст. преподаватель

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

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СФЕРА КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

В статье обосновывается необходимость стимулирования инновационной сферы национальной экономики. В частности, уделяется внимание методам оценки инновационной сферы и показателям на всех уровнях экономики, предлагается комплекс мер для стимулирования и роста конкурентоспособности национальной экономики с целью развития национальной инновационной сферы.

The article reveals the need of stimulation of the innovative sphere of economy. In particular, the attention is paid to evaluation methods of the innovative sphere and indicators at all levels of economy, the package of measures for stimulation and growth of competitiveness of national economy for the purpose of development of the national innovative sphere is offered.

Ключевые слова: инновации; национальная инновационная сфера; государственная инновационная политика; затраты на научные исследования и разработки; методы оценки инноваций.

Key words: innovations; national innovative sphere; state innovative policy; costs for research and development; methods of assessment of innovations.

Сегодня достаточно широко и часто декларируется значимость инноваций, их преимущества для страны, отрасли и предприятия.

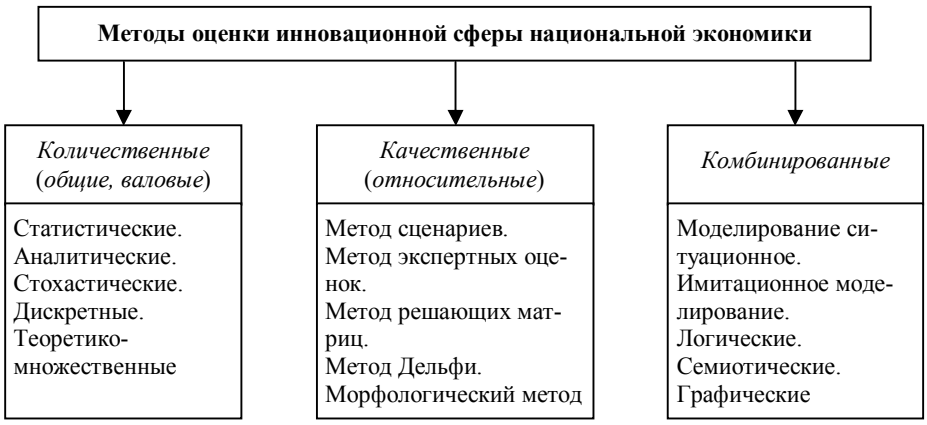
Инновации – это необходимость для экономики страны как один из способов достижения эффективного развития, определения передовых позиций на мировом рынке, которые позволяют обеспечивать стране конкурентные преимущества. Поэтому к задачам долгосрочного экономического развития в инновационной сфере относится, прежде всего, позиционирование Беларуси в мировой экономике на основе передовых научно-исследовательских разработок и высоких технологий, обеспечения диверсификации экономики, значительного увеличения уровня внутренних затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), создания конкурентной среды, способствующей росту инновационной активности предприятий. Результат достижения выделенных задач позволит сгладить существующие проблемы стимулирования инвестиционной активности инновационных организаций, к числу которых можно отнести удовлетворительную востребованность исследований и разработок со стороны бизнеса и относительно низкую результативность НИОКР.

Что касается предприятий, то, работая в современных условиях, они также неоднократно доказывали, что отсутствие инноваций позволяет предприятию (отрасли) удерживать только позицию «аутсайдера» или «следовать за лидером». Еще А. Смит в работе «Исследование о причинах и богатстве народов» указывал на значимость и необходимость инноваций. Так, А. Смит писал, что организационным механизмом капитализма является конкуренция, которая стимулирует и удовлетворяет возрастающие потребности посредством уменьшения цен, улучшения качества и сервисного обслуживания, и добиваются этого одним из наиболее эффективных способов – с помощью перехода на новые технологии, т. е. с помощью инноваций и, по нашему мнению, стимулированием инновационной сферы [1].

Цели и показатели инновационной сферы, направления ее совершенствования, равно как и описания любой экономической системы, выражаются через результирующие показатели, такие как общие (валовые, количественные) переменные и эффективность (через относительные качественные показатели).

Комбинированное использование в стратегии страны ряда показателей, будет сочетать показатели результативности и эффективности, что позволит нам судить о целостности отражения национальной инновационной сферы как общей системы (рисунок).

Схема методов, применяемых для анализа инновационной сферы национальной экономики



Мы считаем, что представленная классификация соответствует ключевым требованиям, предъявляемым при использовании системного подхода, отражающимся в необходимости сочетания в технологиях анализа методик, что является эффективным средством разработки методологий структурированной процедуры анализа при разработке направлений экономического развития страны.

Конечно, долгое время индикаторами инновационной активности хозяйствующих субъектов являлись статистические данные, отражающие лишь первый этап научно-исследовательского процесса – производство новейших знаний, выраженных в количественных аспектах, таких как затраты на финансирование исследований, численность научно-исследовательского персонала и т. д. Сегодня, на наш взгляд, следует активизировать работу по формированию новой системы индикаторов, в частности, индикаторов «интенсивности» проведения мероприятий хозяйствующими субъектами, связанных с реализацией инновационных процессов. Активность хозяйствующих субъектов, занимающихся инновационной деятельностью, можно оценить с помощью ряда показателей, таких как:

- уровень использования инновационных технологий;
- структура инновационного процесса;
- формы внешнего и внутреннего обмена инновационной продукцией;
- процент отгруженной продукции за пределы Беларуси в общем объеме отгруженной продукции;
- доля инновационной продукции на 1 р. затрат на технологические инновации, свидетельствующие об эффективности вложений в модернизацию производства;
- продажа новых для рынка и новых для фирмы продуктов в общем объеме отгруженной продукции в процентах (данный показатель взят из терминологии Организации экономического сотрудничества и развития).

Инновационную активность хозяйствующих субъектов характеризуют при помощи показателей инновационной способности, определяемой совокупностью инвестиционного, маркетингового, организационного, научно-производственного и кадрового потенциалов. Инновационная активность – это комплексная характеристика инновационной деятельности. Она охватывает такие компоненты, как восприимчивость предприятия к новым технологиям и методам управления; интенсивность и своевременность деятельности по трансформации фундаментальной науки в прикладную; способность аккумулировать необходимые ресурсы, такие как трудовые, финансовые, научно-технические в одном производственном процессе в полном объеме и высокого качества; способность применения новых методов и их обоснования; оптимальность использования новых технологий по стоимости и эффективности операций.

На текущий момент в стране сложился небольшой по сравнению зарубежными показателями, но устойчивый сектор инновационно активных предприятий, которые становятся опорой для реализации государственной политики по поддержке и продвижению новшеств (таблица 1).

Таблица 1 – **Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, по областям и г. Минску, ед.**

Область	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Республика Беларусь	468	501	530	482	457	439
Брестская	29	30	28	26	26	27
Витебская	30	26	27	26	23	23
Гомельская	35	38	36	34	32	35
Гродненская	21	21	22	19	16	16
г. Минск	303	329	356	320	307	277
Минская	29	37	40	39	36	40
Могилевская	21	20	21	18	17	21
Примечание – Источник [2, с. 37].						

Однако, несмотря на работу инновационно ориентированных предприятий, приток инвестиций в реальный сектор белорусской экономики в первую очередь ограничивается из-за низкой инвестиционной привлекательностью проектных организаций, которые в составе отраслевых объединений проводят инновационное освоение научно-технических достижений и изобретений в виде проектов новых поколений производственных комплексов недвижимости, техники и технологии, средств труда, технического перевооружения и модернизации. Данное обстоятельство актуализирует вопросы наращивания инвестиционного потенциала и инвестиционной привлекательности организаций, осуществляющих научно-исследовательскую и поисковую деятельность для национальной экономики.

Поэтому мы считаем, что необходима интенсификация притока качественных инвестиций, как отечественных, так и прямых иностранных, а для стимулирования роста конкурентоспособности национальной экономики считаем целесообразным принятие следующих мер:

- провести гармонизацию нормативной и сертификационной баз с законодательством стран – стратегических экономических партнеров Республики Беларусь;
- разработать систему финансовых стимулов для иностранных инвесторов, увязав ее с уровнем применяемых технологий и степенью использования отечественных материалов и комплектующих и особенно с интенсивностью вовлечения в инвестиционную активность белорусских проектных и подрядных организаций;
- организовать в рамках фонда развития навыков повышения квалификации и переподготовку специалистов и рабочих, занятых в наиболее конкурентоспособных отраслях и секторах экономики;
- создать структуру, целью деятельности которой будет адаптация поступающих новых технологий к белорусским условиям и их комплексная интеграция: в учебный процесс в профильных средних специальных и учреждениях высшего образования, в деятельность проектных организаций, в производственный процесс;
- пересмотреть существующую систему оценки экономической эффективности проектов, отойти от практики применения в качестве единственного критерия для принятия решений величины себестоимости и начать использовать показатель общих (валовых) экономических затрат, включающий в себя расходы на разработку, исследования, производство и доведение до потребителя, его эксплуатацию в течение расчетного срока и последующую утилизацию [3, с. 22].

В целях концентрации финансовых ресурсов для научно-технической и инновационной деятельности, а также совершенствования механизма управления данными ресурсами предлагается в составе республиканского бюджета формировать республиканский централизованный инновационный фонд (РЦИФ). Необходимо отметить, что раньше распорядителями местных инновационных фондов выступали республиканские органы государственного управления, облисполкомы и Минский горисполком, и средства данных фондов в основном использовали на проекты, которые не соответствовали критериям, установленным Указом Президента Республики Беларусь № 357 от 7 августа 2012 г. «О порядке формирования и использования средств инновационных фондов» [4]. Если проект не соответствовал этим критериям, то распорядители имели возможность направлять на его реализацию средства инновационных фондов, финансируя его по направлению «Работы по подготовке и освоению производства». С целью улучшения результата инновационной деятельности от выделенных ресурсов в национальной экономике распорядителями РЦИФ по направлениям использования предлагается определить структуры, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – **Распорядители республиканского централизованного инновационного фонда по направлениям использования**

Направления использования республиканского централизованного инновационного фонда	Распорядители республиканского централизованного инновационного фонд
Научно-исследовательские, опытно-конструкторские и опытно-технологические работы	Республиканские органы государственного управления
Белорусский инновационный фонд	Белорусский инновационный фонд
Инновационные проекты	Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь
Инновационная инфраструктура	Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь
Отраслевые лаборатории	Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь
Примечание – Источник [5, с. 4].	

В заключение отметим, что ожидаемый эффект от реализации совокупности мероприятий, носящих системный характер по развитию национальной инновационной сферы, заключается в том, что должны создаваться условия для генерации экономики знаний, происходить смещение центра от государственного сектора науки к инновационно ориентированным предприятиям, повышаться степень открытости для зарубежных финансовых источников, дополняющих отечественную инноватику материальными и интеллектуальными ресурсами.

Список использованной литературы

1. **25 ключевых** книг по экономике / А. Бейтон [и др.] ; пер. с франц. Ю. Ф. Пучкова, В. И. Ханиной. – Урал LTD, 1999. – 559 с.
2. **Наука** и инновационная деятельность в Республике Беларусь : стат. сб. – Минск, 2016. – 141 с.
3. **Корзик, М. П.** Повышение эффективности привлечения в Республику Беларусь прямых иностранных инвестиций / М. П. Корзик // Новости науки и технологий. – 2016. – № 2 (37). – С. 16–23.
4. **О порядке** формирования и использования средств инновационных фондов : Указ Президента Респ. Беларусь от 7 авг. 2012 г. № 357 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – 1/13679.
5. **Шумилин, А. Г.** Методические подходы к распределению средств республиканского централизованного инновационного фонда / А. Г. Шумилин // Новости науки и технологий. – 2016. – № 2 (37). – С. 3–6.

УДК 334.025

Т. М. Моисеева (moiseevatmm@gmail.com),
канд. техн. наук, доцент

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

ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье предложена статистическая технология оценки рисков использования облачных технологий для организации деятельности предприятия на основе построения обобщенного интегрального показателя.

In the article statistical technology of cloud computing risk assessment of the use proposed for the organization of the enterprise on the basis of constructing a generalized integral index.

Ключевые слова: облачные технологии; оценка рисков; построение решающих правил; интегральный показатель.

Key words: cloud technology; risk assessment; building re-depleting rules; integral index.

В настоящее время функционирование и развитие организации возможно только с применением многофункциональных и надежных информационных систем. Такие системы должны позволять обрабатывать большие объемы различной информации, организовывать взаимосвязь различных подразделений организации и многое другое. Однако поддержание в актуальном состоянии программного обеспечения, используемого для организации работы предприятия, требует достаточно больших капиталовложений. Для уменьшения таких затрат были созданы облачные технологии.

С точки зрения использования информационных технологий под облаком понимают сеть компьютеров, обеспечивающих работу определенного программного обеспечения, предоставляющую пользователю возможность работы с этими программными продуктами за определенную плату. Кроме того, в облаке имеется возможность хранения собственной информации.

С точки зрения безопасности облачные технологии имеют много положительных качеств, таких, например, как отказоустойчивость и сохранность данных, помещенных в виртуальную среду. Однако не стоит забывать, что облако не панацея от всех проблем, поэтому надо быть реалистами и всегда предпринимать меры предосторожности и защиты во избежание неприятных случаев, которые иногда встречаются в облаке.

Изучив опыт использования облачных технологий для организации работы предприятия, можно выделить различные виды рисков:

- юридические;
- операционные;
- информационные;
- технические.

К каждой группе выделенных рисков можно отнести свои факторы. Например, к группе технических рисков относится уровень отражения всех видов ответственности в заключаемых договорах и финансовые гарантии, банкротство или поглощение провайдера, контроль провайдера, степень использования провайдером законов и правил, применимых к сфере облачных вычислений. Операционные риски включают в себя ограничения по использованию конфигураций программного обеспечения и его обновлению в соответствии с отраслевыми изменениями, возможность потери уникальности бизнес-процессов конкретной организации при использовании одинаковых алгоритмов обработки данных, реализованных в бухгалтерской программе. Основными факторами информационных рисков являются безопасность и конфиденциальность данных, обрабатываемых в программе, возможность отказа разработчика от дальнейшего развития программы, попадания в зависимость от поставщика облачных услуг, надежность разделения ресурсов между различными пользователями облака, доступ к данным сторонних лиц и атаки на систему извне.

В настоящее время используются различные математические оценки отдельных видов рисков. Например, для оценки информационных рисков используется матрица доверия. Однако нет единой технологии, позволяющей в совокупности оценить все виды рисков. Поэтому разработка методических подходов обобщенной оценки всех видов рисков является важной задачей.

Для успешного решения этой задачи предлагается структурно-функциональная схема оценки рисков, в которой предлагается оценивать риски по интегральному показателю (R), являющемуся линейной комбинацией юридических (R_1), операционных (R_2), информационных (R_3) и технических (R_4) рисков.

Интегральный показатель риска рассчитывается следующим образом:

$$R = \alpha_1 R_1 + \alpha_2 R_2 + \alpha_3 R_3 + \alpha_4 R_4;$$

$$\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 + \alpha_4 = 1,$$

где α_i ($i = \overline{1, 4}$) – весовые коэффициенты рисков, формируемые методом экспертных оценок.

Для достижения поставленной цели предлагается решить следующие задачи:

- выбрать первичные показатели, характеризующие риски использования облачных технологий, вызванные различными видами рисков (в качестве первичных показателей могут быть использованы экспертные оценки вышеперечисленных факторов (x_i), вызывающие каждый вид рисков);

• выделить типологические классы состояний объектов (например, критический, умеренный или незначительный риск);

• построить решающие правила и монограмму для оценки обобщенной величины риска по интегральному показателю.

Для этой цели предлагается информационная технология статистического синтеза критериев оценки уровня рисков, основанная на анализе корреляционных связей показателей в выделенных типологических классах. Она заключается в последовательном применении методов факторного, кластерного и дискриминантного анализа. Их применение позволяет по обучающим выборкам с типологическими состояниями на основе балльной экспертной оценки построить классифицирующие функции, разделяющие выделенные типологические классы. Их предлагается использовать в качестве интегральных показателей уровня риска.

Для вычисления уровней риска использования облачных технологий по обучающим данным рассчитывается вероятностная номограмма принадлежности тестируемого объекта к выделенным типологическим классам.

Вероятность принадлежности к определенному i-классу (p_i) ($i = \overline{1,3}$) определяется по следующей формуле:

$$p_i = \frac{\exp(R_i)}{\sum_{i=1}^{n} \exp(R_i)}.$$

На основании заданных первичных показателей с помощью программы рассчитываются интегральные показатели рисков в каждом классе, с отнесением объекта исследования к классу с наибольшим значением показателя. На основе составленной номограммы оценивается уровень риска в этом классе.

Технология действия с разработанными правилами состоит в следующем:

• по первичным показателям x_i тестируемого объекта рассчитывают величины R’ (использовать облачные технологии) и R” (не использовать облачные технологии);

• отнесение объекта к определенному классу определяется по наибольшему значению показателя (если R’ > R”, возможно использование облачных технологий).

По результатам использования предложенной структурно-функциональной схемы оценки рисков строится вероятностная номограмма. По оси абсцисс откладываются значения обобщенного интегрального показателя R, а по оси ординат – вероятность принадлежности к определенному классу p_i. Полученные решающие правила выделяют классы с жестко заданными границами, что существенно снижает адаптивность их практического применения. Поэтому целесообразно создать правила, позволяющие формировать группы риска, в пределах которых можно осуществлять использование облачных технологий с заданной вероятностью его возвращения посредством построения вероятностных номограмм оценки уровня риска.

Следует еще раз отметить, что полученные на номограмме границы между классами «использовать облачные технологии» и «не использовать облачные технологии» являются «размытыми», что указывает на вероятностный характер принятия решения о нормативных границах нормируемого состояний и позволяет при необходимости проводить комплекс мероприятий, предусмотренных блоком регулирования рисков в зависимости от риска тестируемого объекта.

В дальнейшем эту номограмму целесообразно использовать при текущем временном мониторинге объекта с целью снижения уровня риска использования облачных технологий. При этом в зависимости от величины уровня можно включать тот или иной механизм регулирования риска. Можно выделить несколько групп методов регулирования рисков: нормативно-правовые, производственно-экономические и организационно-хозяйственные.

Предлагаемая статистическая технология достаточно надежна для оценки рисков использования облачных технологий. Однако ее эффективное использование определяется комплексом условий:

• выбором оптимальных параметров оценки различных видов рисков применительно к поставленной задаче оценки;

• полноту, адекватность и коррелированность данных поставленной задаче;

• соответствие данных основным предпосылкам и ограничениям, входящим в статистическую схему исследования.

Для реализации данной методики расчета рисков можно использовать различные программы. В настоящее время наибольшее распространение имеют пакеты прикладных программ статистического анализа CSS (Compbete Statistical System), SAC, САНИ (система анализа нечисловой информации и обработки данных, измеренных в разных шкалах), СИГАМД (система для интерактивного графического анализа данных, включающая исследование зависимостей и распознавание образов), ПАРИС (параметрическая идентификация систем), МЕЗОЗАВР (система анализа временных рядов, включающая прогноз), МАВР (методы анализа временных рядов), ВМДР (Biomedical Computer Program), SPSS (Statistical Package for Social Science), ОТЭКС. Опыт работы с различными программными средствами показал, что наиболее целесообразно использовать систему статистического анализа CSS и пакет прикладных программ ВМДР. Отечественные пакеты и системы не имеют в своем составе всех статистических методов, хотя предлагаемые в них алгоритмы являются более современными. Однако применение для решения задач отдельных методов из различных статистических систем является неудобным, поскольку возникает проблемы по их совместимости на уровне входных и выходных данных.

Таким образом, предлагаемые методические подходы по определению уровня риска использования облачных технологий отражают современный уровень развития многомерных статистических методов и доступны для широкого практического применения.

Список использованной литературы

1. **Разумников, С. В.** Моделирование оценки рисков при использовании облачных ИТ-сервисов / С. В. Разумников // Фундаментальные исследования. – Пенза : ООО ИД «Академия естествознания», 2014. – № 5. – С. 39–44.

2. **Дубров, А. М.** Многомерные статистические методы / А. М. Дубров, Л. И. Трошкин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 352 с.

УДК 338.45:61/658.8

И. С. Напреев (nis05@bk.ru),
канд. техн. наук

Н. В. Немогай,
канд. техн. наук, доцент

Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»
г. Гомель, Республика Беларусь

КОНКУРЕНТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В СИСТЕМЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Представлены результаты исследований по оценке влияния конкурентного потенциала на разработку стратегии обеспечения конкурентоспособности продукции (товара, услуги) и самого предприятия в настоящем и будущем в рамках функционирования системы конкурентоспособности.

We present the results of studies evaluating the impact of the competitive potential for the development of strategies to ensure the competitiveness of products (goods and services) and the company itself in the present and the future in the framework of the competitiveness of the system functioning.

Ключевые слова: конкурентоспособность; потенциал; конкурентный потенциал; система конкурентоспособности; предприятие.

Key words: competitiveness; potential competitive potential; competitive system; the enterprise.

Концепция управления цепочками поставок призвана обеспечить эффективность всей цепочки за счет повышения конкурентоспособности каждого предприятия-участника. Каждый участник может рассматриваться как открытая система, для которой может быть построена система конкурентоспособности ($СК_{сп}$). В пособии Н. В. Немогай «Конкурентоспособность предприятия» разработана общая структура системы конкурентоспособности предприятия-участника цепочек поставок, состоящая из внешнего окружения и внутреннего содержания.

Основное назначение системы конкурентоспособности – обеспечение конкурентоспособности продукции (товара, услуги) и самого предприятия в настоящем и будущем. Проведенный

анализ показал, что в настоящее время даже на уровне отраслей, объединяющих однотипные предприятия, нет общепринятой методики оценки конкурентоспособности предприятий, которая обычно определяется методами формализации факторов (показателей), определяющих конкурентоспособность предприятия; матричными методами; методом конкурентоспособности выпускаемых товаров; методом конкурентоспособности товаров и конкурентного потенциала [1].

Первые три группы методов описаны в пособии А. С. Головачева «Конкурентоспособность организации», поэтому ниже представлены результаты исследований по оценке влияния конкурентного потенциала на разработку стратегии обеспечения конкурентоспособности продукции (товара, услуги) и самого предприятия в настоящем и будущем в рамках функционирования $СК_{сп}$.

Конкурентный потенциал предприятия. Конкурентный потенциал предприятия (организации) – это суммарная стоимость ее основного, оборотного и человеческого капитала, патентного фонда и ноу-хау, информационных технологий, брендов и других ценностей и конкурентных преимуществ организации в сферах науки, техники, технологии и управления, обеспечивающих ей конкурентоспособность. Иными словами, это комплекс видов потенциала, средств, источников, возможностей, которые могут быть использованы для достижения цели предприятия по повышению ее конкурентоспособности. Он характеризует деятельность предприятия с точки зрения наличия внутренних и внешних конкурентных преимуществ, позволяющих ему обеспечивать создание конкурентоспособных товаров, как в настоящее время, так и в долгосрочной перспективе.

Используются следующие подходы к определению конкурентного потенциала предприятия: 1) конкурентный потенциал, представляющий собой взаимосвязь научного, научно-технического и инновационного потенциалов; 2) конкурентный потенциал четырех сторон (групп показателей) деятельности предприятия: маркетинг, финансы, внутренние процессы, развитие; 3) конкурентный потенциал, включающий в себя качество процессов системы управления конкурентоспособностью (эффективность существующих процессов), научно-технический потенциал, конкурентоспособность персонала, финансовое положение предприятия; 4) конкурентный потенциал организационно-технического уровня производства (качества процессов) и уровня менеджмента (качества управления).

Конкурентный потенциал предприятия как взаимосвязь научного, научно-технического и инновационного потенциалов достаточно полно описан в работе А. С. Головачева «Конкурентоспособность организации».

Конкурентный потенциал, представляющий собой взаимосвязь четырех сторон (групп показателей) деятельности: маркетинг, финансы, внутренние процессы, развитие. В данном случае конкурентный потенциал объединяет:

- маркетинговые показатели, характеризующие рыночную позицию предприятия, в том числе учитывающие его имидж на рынке;
- финансовые показатели, отражающие эффективность деятельности предприятия с точки зрения отдачи на вложенный капитал (к ним относятся показатели уровня продаж, рентабельности, финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности);
- показатели внутренних процессов, характеризующие эффективность организации бизнес-процессов предприятия: технологии, производства, системы качества;
- показатели развития, характеризующие инновационно-инвестиционные процессы на предприятии, систему управления персоналом, социальное развитие.

Коэффициент конкурентного потенциала предприятия по каждой группе и интегральный показатель конкурентного потенциала предприятия рассчитываются методом «профилей» [3].

Конкурентный потенциал, включающий в себя качество процессов системы управления конкурентоспособностью (эффективность существующих процессов), научно-технический потенциал, конкурентоспособность персонала, финансовое положение предприятия. Качество процессов системы управления конкурентоспособностью оценивается экспертным методом по каждому включенному процессу. Оценка научно-технического потенциала производится по следующим основным показателям с учетом коэффициента их весомости: удельный вес объектов промышленной собственности (ОПС) в активах предприятия степень годности основных фондов; коэффициент загрузки технологического оборудования; материалоемкость продукции. Нормативные значения по показателям, характеризующим научно-технический потенциал предприятия, устанавливаются экспертным путем на основании анализа достижений основных конкурентов и данных по отрасли. При этом для обеспечения сравнимости результатов целесообразно зафиксировать нормативные значения на период не менее трех лет [4].

Общий показатель конкурентоспособности персонала предприятия рассчитывается по описанной Р. А. Фатхутдиновым методике с учетом весомости каждой категории (рабочий, специалист, менеджер) в общей конкурентоспособности персонала для конкретного предприятия. Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия определяется с применением универсального метода оценки технических социально-экономических объектов на основании критерия экономической эффективности предприятия, который представлен рентабельностью собственного капитала и показателем платежеспособности предприятия. Исходными данными для расчета платежеспособности и экономической эффективности являются годовые формы государственной статистической отчетности [5].

Конкурентный потенциал, представляющий взаимосвязь организационно-технического уровня производства (качества процессов) и уровня менеджмента (качества управления). Методика комплексной оценки данного конкурентного потенциала представляет практический интерес при разработке стратегии обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Методология определения конкурентного потенциала предприятия рассматривается с помощью графологических схем, описанных в пособии Н. В. Немогай.

Организационно-технического уровень производства (ОТУП) рассматривается как состоящий из двух частей: организационного и технического уровней.

Организационный уровень производства характеризует степень развития предприятия, производства, труда и управления.

К факторам, влияющим на организационный уровень производства, относятся:

- уровень специализации производства (например, отношение стоимости годового объема профильной продукции к общему объему продукции, произведенной за тот же период);
- уровень кооперирования производства (отношение годового объема комплектующих изделий к общему объему продукции, произведенной за тот же период);
- коэффициент сменности работы технологического оборудования;
- укомплектованность штатного расписания предприятия в процентах;
- доля основных производственных рабочих в численности работников предприятия в процентах;
- показатель текучести кадров за год в процентах;
- потери рабочего времени в процентах;
- коэффициент (показатель) частоты травматизма;
- коэффициент (показатель) пропорциональности частичных производственных процессов по мощности;
- коэффициент непрерывности производственных процессов;
- коэффициент параллельности производственных процессов;
- коэффициент прямоточности производственных процессов;
- коэффициент ритмичности процессов.

Технический уровень производства характеризует степень развития средств производства и прогрессивность технологии.

К факторам, влияющим на технический уровень производства, относятся:

- уровень механизации и автоматизации производства (отношение основных и вспомогательных рабочих, следящих за автоматами и работающих при помощи машин, к общей численности основных и вспомогательных рабочих);
- уровень прогрессивности технологических процессов (отношение прогрессивных процессов к их общему количеству в соответствии с официальными методиками);
- средний возраст технологических процессов;
- средний возраст технологического оборудования;
- фондовооруженность труда работников предприятия (отношение стоимости активной части основных производственных фондов к численности всех работников).

На уровне предприятия ОТУП осуществляется на основе реализации инвестиционных и инновационных проектов по совершенствованию технологии, организации производства, труда и управления и характеризуется результативностью инновационной политики и степенью соответствия уровня технологии и организации процессов требованиям входа. Если качество входа системы конкурентоспособности – комплектующих изделий, сырья, материалов, проектно-конструкторской документации, информации и других компонентов – отвечает требованиям конкурентоспособности, то и качество процесса переработки входа в выход должно быть высо-

ким. Если качество входа $СК_{сп}$ оценивается на «отлично», т. е. отвечает требованиям конкурентоспособности, а качество «процесса» – на «удовлетворительно», то и на выходе $СК_{сп}$ будет удовлетворительной.

Показатели ОТУП целесообразно подразделять на комплексные (нулевой уровень дерева показателей), обобщающие (первый уровень) и частные (второй уровень).

По комплексному показателю судят об эффективности работы коллектива в ориентации на будущее, на стратегические цели. Если стратегические цели будут отвечать имиджу, организационно-технической политике предприятия, то и тактические цели тем более будут отвечать требованиям входа, требованиям конкретного рынка. Комплексный показатель ОТУП ($К_{отуп}$) рекомендуется определять по одной из следующих формул:

$$К_{отуп} = a_1 К_{ту} + a_2 К_{оу}\ ; \tag{1}$$

$$К_{отуп} = a_0 + a_3 К_{ту} + a_4 К_{оу}\ ; \tag{2}$$

$$К_{отуп} = a_5 К_{ту}^{\ a6} К_{оу}^{\ a7}\ , \tag{3}$$

где $К_{ту}$ – обобщающий показатель технического уровня производства, доли единицы;

$К_{оу}$ – обобщающий показатель организационного уровня производства, доли единицы;

a_0 и a_5 – свободные члены уравнений регрессии;

a_1 и a_2 – коэффициенты весомости соответствующих обобщающих показателей ОТУП;

$a_1 + a_2 = 1{,}0$ (их конкретные значения определяются методом факторного анализа или экспертным путем (a_i рекомендуется принимать в пределах от 0,5 до 0,7 с повышением уровня автоматизации значение повышается);

a_2 – соответственно равно 0,3–0,5;

a_3 и a_4 – коэффициенты регрессии уравнения по линейной форме связи факторов;

a_6 и a_7 – то же по степенной форме.

Показатели по формуле (1) определяются экспертным путем, а по формулам (2) и (3) – с применением метода корреляционно-регрессионного анализа.

Технический уровень производства ($К_{ту}$) отражает ступень развития средств производства и прогрессивность технологии. Организационный уровень производства ($К_{оу}$) – уровень развития организации производства, труда и управления, уровень организованности процессов. Обобщающие показатели технического и организационного уровня производства определяются как функции от частных показателей по формулам:

$$К_{му} = f_1(X_i, X_2, ..., X_n); \tag{4}$$

$$К_{оу} = f_2(X'_1, X'_2, ..., X'_n), \tag{5}$$

где f_1, f_2 – функции-зависимости между обобщающими показателями и факторами;

$X_i, X_2, ... X_n$ – частные показатели, влияющие на $К_{ту}$;

$X'_1 X'_2, \ldots X'_n$ – то же, влияющие на $К_{оу}$.

Частные показатели ОТУП рекомендуется определять по одной из следующих формул:

$$X_i = \frac{П^i_ф}{П^i_н}; \tag{6}$$

$$X_i = \frac{П^i_н}{П^i_ф}, \tag{7}$$

где $П^i_ф$ – фактическое значение i-го фактора, влияющего на обобщающий показатель ОТУП;

$П^i_н$ – то же, нормативное или плановое.

Формулу (6) рекомендуется использовать в том случае, когда превышение фактического значения фактора над нормативным положительно влияет на ОТУП: например, уровень механизации и автоматизации производства, уровень прогрессивности технологических процессов, коэффициент пропорциональности частичных процессов по мощности и т. д. Формулой (7) целесообразно пользоваться, когда превышение фактического значения фактора над нормативным отрицательно влияет на ОТУП. Например, средний возраст технологического оборудования предприятия, средний возраст технологий, коэффициент частоты травматизма, показатель текучести кадров и т. д.

Охарактеризуем основные факторы уровня менеджмента (качества управления).

Качество управления предприятием (уровень менеджмента) – комплексный показатель, определяющий возможность достижения и наращивания конкурентных преимуществ предприятия. В свою очередь качество управления определяется множеством соответствующих факторов (таблица).

Факторы качества управления предприятием

Факторы качества управления	Весомость фактора	Значение фактора нормативное	Значение фактора фактическое
Удельный вес управленческого персонала и специалистов предприятия, имеющих ученую степень по данной сфере деятельности	0,3	0,1	0,06
Количество и глубина применяемых к управлению инструментов конкурентоспособной экономики	0,25	20	7
Средняя образованность всего персонала предприятия	0,2	15	12
Текучесть управленческого персонала предприятия	0,15	12	21
Уровень автоматизации управления предприятия, доли единицы	0,1	0,8	0,65

Например, с повышением удельного веса управленческого персонала и специалистов предприятия, имеющих ученую степень по данной сфере деятельности, будет повышаться качество системы управления.

На практике затруднение могут вызвать два обстоятельства:

- выбор норматива или оптимального значения фактора;
- установление весомости каждого фактора в совокупности факторов.

Каждый руководитель предприятия, думающий о себе, гармоничном развитии персонала и предприятия, об обществе, хотел бы иметь персонал высокой квалификации и при этом стабильный (для этого необходимо хорошо оплачивать труд персонала и решать его социальные проблемы), в этом случае качество управленческого решения будет высоким, а стратегии предприятия, процесс в системе и ее выход – конкурентоспособными.

Однако значения перечисленных факторов определяются конкретными ситуациями, миссией и целями предприятия.

Поэтому в данной работе мы не может дать рекомендации по установлению нормативов факторов качества управления предприятием.

Можно с полной уверенностью утверждать: если руководитель намерен повышать качество управления, то он должен мотивировать (принуждать, побуждать или убеждать) каждого управленческого работника и специалиста предприятия глубоко изучать литературу по научному управлению.

Для лучшего понимания алгоритма определения уровня качества системы управления предприятием приведем пример его расчета с использованием условных цифр (см. таблицу).

Уровень качества системы управления предприятием ($К_{упр}$) определяем по формуле

$$К_{упр} = \sum_1^5 a_i \frac{П_{фi}}{П_{нi}}, \qquad (8)$$

где a_i – весомость фактора качества системы управления;

$\sum a_i = 1{,}0$;

$П_{фi}$ – фактическое значение *i*-го фактора качества;
$П_{нi}$ – нормативное значение *i*-го фактора качества.

Подставим из таблицы в формулу (8) исходные данные и получим

$$К_{упр} = 0{,}30 \cdot 0{,}06 : 0{,}10 + 0{,}25 \cdot 7 : 20 + 0{,}20 \cdot 12 : 15 + 0{,}15 \cdot 12 : 21 + 0{,}10 \cdot 0{,}65 : 0{,}80 = 0{,}60.$$

При расчете влияния на качество текучести управленческого персонала нормативное значение фактора поделено на фактическое, так как с увеличением текучести (после создания стабильного коллектива) качество управления в принципе снижается.

Расчет уровня качества системы управления предприятием показал, что он значительно ниже норматива (на 40%). Все факторы качества надо улучшать, но особое внимание обращает на себя низкое качество управленческого решения, принимаемого на основе поверхностного изучения только нескольких научных подходов к управлению.

Предложенная методика комплексной оценки данного конкурентного потенциала отвечает требованиям системности и комплексности, поэтому представляет практический интерес при разработке стратегии повышения и обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Список использованной литературы

1. **Немогай, Н. В.** Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие / Н. В. Немогай, В. В. Бонцевич. – Минск : ИВЦ Минфина, 2013. – 464 с.

2. **Головачев, А. С.** Конкурентоспособность организации : учеб. пособие / А. С. Головачев. – Минск, 2012. – 319 с.

3. **Фасхиев, Х. А.** Модель управления конкурентоспособностью предприятия / Х. А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 4. – С. 110–122.

4. **Назаренко, В. В.** Оценка конкурентоспособности продукции и предприятия как основа планирования его деятельности / В. В. Назаренко, Г. З. Суша // Вестн. БНТУ. – 2006. – № 1. – С. 67–73.

5. **Фатхутдинов, Р. А.** Управление конкурентоспособностью организации : учеб. – 3-е изд. / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Маркет ДС, 2008. – 432 с.

УДК 334.735: 631.115

Е. Е. Нилова (lenanilova13@mail.ru),
инженер по НТИ

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

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Потребительская кооперация представляет значительную часть экономического потенциала Республики Беларусь, является основной системой, обеспечивающей торговое обслуживание сельского населения. В статье проведен небольшой анализ деятельности потребительской кооперации и рассмотрено важное значение информационного потенциала как одной из важнейших составляющих экономического потенциала.

Consumer cooperation is an important part of the economic potential of the Republic of Belarus is the main system that provides commercial services to the rural population. The article gives a brief analysis of the activities of consumer cooperation and discussed the importance of the information potential as one of the most important components of economic potential.

Ключевые слова: потребительская кооперация; экономический потенциал; информационный потенциал; товарооборот; организация.

Key words: consumer cooperation; economic potential; information potential; turnover; organization.

На сегодняшний день одной из проблем для предприятий и организаций является сохранение конкурентоспособности и поддержание активности в условиях изменяющейся внешней среды. Данная проблема не является для современной организации новой и, на наш взгляд,

продолжает оставаться актуальной по причине неумения оценивать экономический потенциал, находящийся в распоряжении организации, и управлять его развитием.

Эффективность деятельности организаций во многом обусловлена правильным формированием состава и структуры экономического потенциала, и потребительская кооперация не является исключением.

На сегодняшний день потребительская кооперация республики находится в сложной экономической ситуации, о чем свидетельствуют некоторые результаты деятельности системы.

Удельный вес потребительской кооперации в общем объеме розничного товарооборота торговых организаций Республики Беларусь за 2015 г. составил 8,4%, через все каналы реализации – 6,9%. Доля потребительской кооперации в розничном товарообороте торговли через все каналы реализации Республики Беларусь сократилась в 2015 г. по сравнению с 2008 г. на 2,1 процентных пункта.

Допущено снижение к уровню 2014 г. розничного товарооборота торговли – 92,4% при прогнозе 101%. За 11 месяцев 2015 г. не выполнены прогнозные параметры по валовой добавленной стоимости – 87,5% при прогнозе 100,5%, рентабельности продаж – 1,26% при прогнозе 1,7%, рентабельности по чистой прибыли – –0,04% при прогнозе 9%, производительности труда по выручке от реализации продукции – 95,5% при прогнозе 101,5%.

В целом за 2015 г. Белкоопсоюзом выполнено 4 прогнозных показателя из 11 доведенных, Могилевский и Гомельский облпотребсоюзы обеспечили выполнение 6 показателей, Брестский, Минский облпотребсоюзы и Гродненское облпотребобщество – 5, Витебский облпотребсоюз – 3 показателя.

Докшицкое, Браславское райпо не выполнили ни одного из 6 основных объемных показателей, Воложинское, Стародорожское выполнили по 5 показателей.

Положительная динамика по розничному товарообороту торговли не обеспечена ни одной областной организацией. Худший показатель в Витебском облпотребсоюзе – 88,1%. В Гомельском облпотребсоюзе – 92,1%, в Минском – 92,3; в Брестском облпотребсоюзе и Гродненском облпотребобществе – по 93,7; в Могилевском облпотребсоюзе – 94%.

Положительную динамику развития розничного товарооборота обеспечили только 7 райпо и филиалов. Прогнозный темп роста розничного товарооборота торговли (101%) обеспечили Осиповичское райпо – 107,9%; Чериковское – 103,9; Чаусское – 102,2; Островецкий филиал – 102,6%.

В 9 райпо темп роста розничного товарооборота торговли сложился ниже 85%, в том числе в Докшицком райпо – 84,9%; в Несвижском – 84,7; в Климовичском – 84,5; в Пуховичском – 84; в Миорском – 81,8; в Лельчицком – 81,3; в Городокском – 80,2; в Глубокском – 78,8; в Браславском – 74,3%.

Темп роста производительности труда по выручке от реализации продукции (товаров, работ, услуг) в Могилевском облпотребсоюзе составил 97,6%; в Брестском – 97,2; в Минском – 93; в Гомельском – 91,3; в Витебском – 89,8; в Гродненском облпотребобществе – 96,6%. Также прогнозный параметр 101,5% не обеспечили 88 райпо и филиалов (83% от их общего числа). В то же время обеспечен опережающий темп роста производительности труда над темпом роста номинальной начисленной среднемесячной заработной платы за январь – ноябрь 2015 г. как в целом по Белкоопсоюзу (101,5%), так и Брестской, Гомельской, Гродненской и Могилевской областными организациями и 82 райпо и филиалами облпотребобщества.

Всеми областными организациями допущено снижение валовой добавленной стоимости к уровню прошлого года, в том числе Могилевским облпотребсоюзом – 88,9%; Брестским – 88,6; Минским – 86,8; Гомельским – 86,4; Витебским облпотребсоюзом – 77,9; Гродненским облпотребобществом – 85,4%.

Несмотря на проводимую широкомасштабную работу по реализации непродовольственных товаров как за счет расширения торговых площадей, так и проведения различных акционных мероприятий, стимулирующих спрос населения, не удалось достигнуть установленного параметра по удельному весу непродовольственных товаров в общем объеме розничного товарооборота в размере 25–13,5% по итогам 2015 г. Наименьший удельный вес непродовольственных товаров в структуре товарооборота сложился в Гродненском облпотребобществе – 10,9%, Могилевском и Витебском облпотребсоюзах – 11,8 и 11,9% соответственно.

Не выполнены поручения Президента Республики Беларусь, данные 8 февраля 2013 г. на общем Собрании представителей членов Белкоопсоюза, в части привлечения иностранных инвестиций.

Данные показатели свидетельствуют о неэффективном использовании экономического потенциала системы и свидетельствуют об актуальности выбранного для исследования направления. Мы считаем необходимым изучать и повышать экономический потенциал системы как основы ее экономического развития.

Одной из составляющих экономического потенциала потребительской кооперации, на наш взгляд, должен быть информационный потенциал. Его роль многократно возросла в настоящее время на основе неограниченных возможностей современных информационных технологий.

Процесс управления в потребительской кооперации, как и в любой системе, представляет собой процесс переработки информации, включающий три стадии:

- сбор и передачу информации о хозяйственной и социальной деятельности через систему обратной связи;
- обработку полученной информации органом управления;
- передачу управленческих решений в виде определенной формы носителя информации от органа управления к объекту управления по каналу связи.

Таким образом, информация одновременно является средством и продуктом управления. Это предопределяет зависимость качества управляющих воздействий от состояния информации: ее количества, качества, оперативности, достоверности и т. д. Чем полнее информация, тем меньше риск и неопределенность принятия решений, тем эффективнее используется элементы производственного, трудового и финансового потенциала. Совершенствование владения информацией можно расценивать как составляющую наращивания экономического потенциала потребительской кооперации.

Информационный потенциал потребительской кооперации представляет информационную систему, использующую компьютерные технологии передачи, накопления и обработки информации, необходимые для успешной реализации социальной миссии и эффективного ведения хозяйственной деятельности.

Только компьютерные технологии позволяют использовать такое достоинство глобализации, как выход на новые рынки. Продвижение кооперативной продукции за пределы своих регионов – один из резервов роста экономического потенциала системы.

Бесспорно положение о том, что использование современных информационных систем в потребительской кооперации – фактор интенсификации развития. Это обусловлено рядом возможностей.

К возможностям организации учета, статистической, аналитической работы относятся:

- оперативная передача нормативной информации;
- консультационные услуги по бухгалтерскому учету, налогообложению, праву;
- единое программное обеспечение для всех потребительских обществ для унификации бухгалтерского и статистического учета и отчетности;
- унификация экономического анализа хозяйственной деятельности и реализации социальной миссии;
- разработка различных вариантов бизнес-планов;
- использование специальных программных продуктов, позволяющих провести комплексный анализ и планирование финансово-хозяйственной деятельности организации на основе многовариантных подходов и моделирования.

К возможностям организации коммерческой деятельности на основе информации о потребсоюзах на собственных сайтах сети «Интернет» относятся следующие:

- предложение собственной продукции для реализации, доступ к базам данных по товарам и услугам, поиск нужных товаров для выгодного приобретения с минимальными затратами;
- интеграция между организациями потребительской кооперации, партнерство по бизнесу;
- электронная связь с оптовыми базами, другими поставщиками, банками и другими контрагентами.

К возможностям научной обработки данных потребительской кооперации относятся:

- накопление информационных ресурсов в виде показателей развития потребительской кооперации;
- установление закономерностей, скрытых в больших массивах данных;
- составление обоснованных прогнозов развития на базе прошлого опыта.

Состав информационного потенциала не ограничивается техническими возможностями, т. е. обеспеченностью компьютерной техникой. Заметим, что технические возможности, если

подходить строго, отражаются в имущественном потенциале (в составе основных средств). Одного факта наличия компьютерной техники недостаточно для оценки информационного потенциала. Техника выступает лишь предпосылкой для его реализации.

По нашему мнению, главная составляющая информационного потенциала – это наполнение компьютерной техники содержанием. Если компьютерная техника используется лишь в качестве печатающего устройства, а каждый работник экономической службы создает для себя информационное поле, это означает отсутствие наполнения техники содержанием, что замедляет работу соответствующих служб, снижает результативность их труда и, следовательно, сокращает потенциальные возможности эффективной деятельности.

В настоящее время в системе потребительской кооперации начата работа по автоматизации процессов хозяйственной деятельности и учета, которую, согласно Концепции развития потребительской кооперации на 2016–2020 гг., планируется закончить к 2020 г.

Проводимая уже в настоящее время автоматизация позволит оптимизировать штатную численность работников, минимизировать количество ручного труда при формировании статистической и ведомственной отчетности, время обработки первичной информации и одновременно повысит достоверность имеющихся данных, оперативность принятия управленческих решений на всех этапах руководства.

Список использованной литературы

1. **Основные** показатели хозяйственно-финансовой деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь за 2015 год : стат. сб. – Минск : Белкоопсоюз, 2016. – 63 с.

2. **Основные** показатели хозяйственно-финансовой деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь за 2014 год : стат. сб. – Минск : Белкоопсоюз, 2015. – 63 с.

УДК 339.3:658.7

Н. Г. Петухова (nina.petyxova2015@yandex.ru),
канд. экон. наук, доцент

Т. В. Бондарева (tatbon2013@ya.ru),
ст. преподаватель

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

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В данной статье освещаются современные проблемы оптовой торговли потребительской кооперации Республики Беларусь, включающие рациональность организационной структуры, целесообразность процесса товародвижения, коммерческих операций оптовых закупок продовольственных и непродовольственных товаров, маркетинговых мероприятий по стимулированию продаж, а также предложения авторов по совершенствованию оптовой торговли системы потребительской кооперации.

This article highlights the modern wholesale trade in consumer cooperation of Belarus, including the rationality of the organizational structure, the appropriateness of the process of merchandising, commercial operations, bulk purchases of food and non-food products, marketing activities to promote sales, as well as suggestions for improving the authors of the wholesale system of consumer cooperatives.

Ключевые слова: оптовая торговля; районное потребительское общество; оптово-логистический центр; оптовые закупки; республиканский опт; оптовые базы; торговые унитарные предприятия.

Key words: trade; regional consumer society; wholesale and logistics center; bulk purchases; republican wholesale; wholesale warehouses; shopping unitary enterprises.

Существующая организационно-экономическая модель управления оптовой торговлей в потребительской кооперации Республики Беларусь сформировалась в 1990-е гг. и была построена по территориально-отраслевому принципу. Она имела двухуровневое линейно-функциональное построение (республиканский опт – областной опт).

К началу 2011 г. в потребительской кооперации насчитывалось 15 оптовых организаций, в том числе 12 областных оптовых баз и 3 республиканского уровня (таблица 1).

Таблица 1 – **Сведения о наличии объектов оптовой торговли и их складских площадей в потребительской кооперации Республики Беларусь за 2011–2015 гг.**

Облпотребсоюз (облпотребобщество)	Количество оптовых предприятий (баз), ед.			Площадь складов, тыс. м^2		
	на 1 января			на 1 января		
	2011 г.	2014 г.	2016 г.	2011 г.	2014 г.	2016 г.
Брестский	2	2	2	50,1	50,1	50,5
Витебский	3	3	3	30,2	38,4	37,3
Гомельский	2	2	2	42,6	42,6	39,8
Гродненское облпотребобщество	1	–	–	–	–	–
Минский	2	2	2	8,8	10,2	7,0
Могилевский	2	3	3	24,6	24,6	24,6
Унитарные предприятия Белкоопсоюза	3	1	1	19,9	19,9	17,8
Итого	15	13	13	185,8	185,8	177,1

Это порождало дублирование функций по закупкам товаров, нерациональное использование трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов.

Несовершенство стратегии и тактики развития субъектов оптовой и розничной торговли, а также разрозненность их действий на рынке оптовых закупок не позволяли применить в полной мере имеющийся потенциал потребкооперации.

В результате в потребительской кооперации сложились и действуют три схемы закупок товаров и товародвижения. Первая схема предусматривает участие ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» в закупках и поставке товаров в соответствии с утвержденной специализацией [1]. Как правило, это импортные товары, товары критического импорта.

В областных потребительских союзах (за исключением Гродненского облпотребобщества) подведомственные оптовые организации осуществляют закуп отечественных и импортных товаров в соответствии со специализацией, которая утверждается постановлениями правлений облпотребсоюзов.

Райпо самостоятельно осуществляет закуп по тем товарам, которые не вошли в перечни товаров, определенные для ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» и областных оптовых баз.

В результате оптовые базы закупали один и тот же товар на разных ценовых и иных условиях, что не позволяло в полной мере использовать эффект масштаба при оптовых закупках. Отсутствие единой стратегии развития оптовых организаций снижает эффективность и конкурентоспособность в целом оптовой и розничной торговли потребительской кооперации.

Начиная с апреля 2014 г., Белкоопсоюз начал реформирование оптовой торговли потребительской кооперации. Началом послужило создание единого оптово-логистического центра (ОЛЦ) Белкоопсоюза на базе торгового унитарного предприятия «Белкоопвнешторг». А в перспективе предусматривалось преобразование областных оптовых баз в филиалы ОЛЦ, а также ликвидацию распределительных складов райпо. Однако перестройка областного опта не осуществилась.

На 1 декабря 2016 г. в системе функционируют 13 оптовых субъектов: 12 областных баз и 1 унитарное предприятие Белкоопсоюза. Областные оптовые базы действуют во всех облпотребсоюзах, за исключением Гродненской области.

В результате произошли изменения в структуре и роли областных оптовых баз и ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза», а также в организации товародвижения, которые можно охарактеризовать следующими аспектами:

Произошло сокращение доли оптовых баз в оптовом обороте потребительской кооперации с 68,6% в 2011 г. до 55,3% в 2015 г. (таблица 2).

Таблица 2 – **Распределение товарооборота по оптовым организациям потребительской кооперации за 2011–2015 гг.**

Оптовая организация	Удельный вес в оптовом обороте, %				Отклонение (+; –) 2015 г. от 2011 г.
	2011 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	
Областные базы	68,6	67,4	62,9	55,3	–13,3
Унитарные предприятия Белкоопсоюза	31,4	17,6	37, 1	44,7	+13,3
Итого по Белкоопсоюзу	100	100	100	100	100

ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» начинает превращаться в крупного оптового оператора. И по данному предприятию наметилась тенденция увеличения доли оптового оборота в общем обороте предприятия системы потребительской кооперации, в то время как по областным базам прослеживается противоположная тенденция. В общем объеме товарооборота оптовых баз значительной становится доля розничного товарооборота, т. е. по сути они превратились в оптово-розничные организации.

Произошли существенные изменения в положении отдельных областных оптовых баз в системе оптовой торговли. Так, за рассматриваемый период (2011–2015 гг.):

- была ликвидирована Гродненская универсальная база, хотя в 2011 г. среди областных баз она занимала первое место и второе место среди всех оптовых организаций системы по доле в товарообороте (Гродненская область – единственная, где в настоящее время в системе отсутствует оптовое звено), в Могилевском облпотребсоюзе была создана новая структура – ЧП «Облпромоптторг», которая специализируется на торговле непродовольственными товарами;
- сократилось количество унитарных предприятий Белкоопсоюза на 2 единицы;
- по многим базам наблюдается снижение их доли в оптовом товарообороте системы (таблица 3).

Таблица 3 – **Удельный вес оптовых организаций в оптовом товарообороте Белкоопсоюза за 2011–2015 гг., в процентах к итогу**

База и унитарное предприятие	Удельный вес в оптовом обороте				Отклонение (+; –) по удельному весу 2015 г. от 2011 г.
	2011 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	
ЧУП «Брестская МРБ»	6,3	7,8	7,0	7,1	–0,8
ЧУП «Пинская МРБ»	5,6	6,4	6,7	7,4	+1,8
ЧУП «Витебская УБ»	4,6	4,7	3,3	2,7	–1,9
ЧУП «Полоцкая УБ»	4,2	3,8	3,6	0,8	–3,4
ЧУП «Чашникская МРБ»	3,3	2,8	2,8	2,2	–1,1
ЧУП «Гомельская универсальная база»	8,5	10,1	8,9	5,6	–2,9
ЧУП «Припятский Альянс»	6,2	8,0	7,2	5,6	–0,6
ЧУП «Гродненская универсальная база	9,5	–	–	–	–
ЧУП «Коопкниготорг»	2,0	3,2	3,0	2,9	+0,9
ЧУП «Слуцкая база ОПС»	7,0	6,1	4,9	2,2	–4,8
ЧУП «Могилевская МРБ»	7,4	6,8	6,1	6,9	–0,5
ЧП «Облпромоптторг»	–	2,1	1,4	1,4	+1,4
ДЧУП «Бобруйский ТЦ»	4,4	5,6	4,9	3,4	–1,0
Итого по областным базам	68,8	67,4	59,8	48,2	–20,6
ЧТУП «Белкоопвнешторг»	8,7	9,0	40,2	51,8	+43,1
ЧТУП «Белкоопоптторг»	15,9	15,1	–	–	–
ЧТПУП «Поречье»	6,6	8,5	–	–	–
Итого по унитарным предприятиям Белкоопсоюза	31,2	32,6	40,2	51,8	–
Итого по Белкоопсоюзу	100	100	100	100	100

Так, снизилась доля ЧУП «Витебская УБ» на 1,9%; ЧУП «Слуцкая база ОПС» – на 4,8; ЧУП «Полоцкая УБ» – на 3,4; ЧУП «Гомельская универсальная база» – на 2,9%.

Основной функцией оптовых организаций является товароснабжение розничной торговой сети. Важным показателем хозяйственной деятельности областных оптовых баз является объем поставок и их доля в розничном товарообороте обслуживаемой зоны (таблица 4).

Так, по областным базам сократилась доля поставок в райпо в связи с тем, что часть товаров стала поступать с ОЛЦ «Белкоопвнешторг». В то же время, почти в два раза увеличилась доля поставок в их собственную розничную сеть. И это было предопределено тем, что в этот период стала проводиться вынужденная работа по локальной реорганизации оптовых баз путем присоединения к ним райпо из-за их неплатежеспособности и сложности обеспечения в их магазинах ассортимента товаров необходимой широты. Это явилось причиной того, что област-

ные оптовые базы вынуждены были заниматься организацией розничной торговли через собственную торговую сеть.

Таблица 4 – **Удельный вес поставок с областных оптовых организаций в розничном товарообороте обслуживаемых райпо за 2011–2015 гг., в процентах к итогу**

Оптовая база	Удельный вес				Отклонение (+; –) по удельному весу 2015 г. от 2011 г.
	2011 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	
ЧУП «Брестская МРБ»	8,8	–	–	–	–8,8
ЧУП «Пинская МРБ»	7,8	–	–	–	–7,8
ЧУП «Витебская УБ»	8,9	8,2	4,3	3,5	–5,4
ЧУП «Полоцкая УБ»	7,8	6,5	6,6	0,9	–6,9
ЧУП «Чашникская МРБ»	6,3	5,1	4,2	3,2	–3,1
ЧУП «Гомельская универсальная база»	15,6	15,2	13,0	7,3	–8,3
ЧУП «Припятский Альянс»	12,0	20,8	21,7	7,4	–4,6
ЧУП «Гродненская универсальная база	22,7	–	–	–	–22,7
ЧУП «Коопкниготорг»	3,7	–	3,4	3,4	–0,3
ЧУП «Слуцкая база ОПС»	11,9	10,7	9,5	5,8	–6,1
ЧУП «Могилевская МРБ»	18,7	14,7	13,5	8,1	–10,6
ДЧУП «Бобруйский ТЦ»	10,6	10,5	6,1	3,9	–6,7
Итого по областным базам	22,5	15,3	13,1	7,6	–14,9

Так, в 2011 г. только две оптовые базы имели собственные магазины (10 в ЧУП «Брестская МРБ» и ЧУП «Пинская МРБ»), а в 2015 г. уже насчитывалось 824 магазина, в том числе при областных оптовых базах – 817, что составило 99% общей их численности.

В отраслевой программе развития потребительской кооперации на 2011–2015 гг. были отмечены следующие направления [2]:

- совершенствование деятельности межрайонных оптовых баз и создание на их площадях оптово-логистических центров по высокоэффективному продвижению товарных потоков от производителей до конечного потребителя;
- поставлена задача построения единой вертикали системы оптовых закупок с созданием единого унитарного предприятия оптовой торговли на базе Белкоопсоюза с передачей ему в аренду ныне функционирующих межрайбаз, на площадях которых будут сформированы региональные оптово-логистические центры.

Создание такой вертикали системы оптовых закупок и продаж товаров предполагало исключить дублирование закупок, получить льготные условия, товарные кредиты, низкие цены, создать единую сбытовую политику торговой сети потребительской кооперации, что в конечном счете, повысило бы конкурентоспособность торговой деятельности в целом.

Вместе с тем, по мнению практических работников райпо, многие из предполагаемых преимуществ не подтверждаются в реалии нынешней торговой деятельности, о чем также свидетельствуют показатели снижения объемов оптового и розничного товарооборота торговых организаций потребительской кооперации за 2015 г. [3]. Объемы обеспечения товарооборота оптовых предприятий облпотребсоюзов составили по сравнению с предыдущим годом 88,7%, в том числе Витебского облпотребсоюза – 52,9%; Минского – 56,8; Гомельского – 62,6; Могилевского – 84,3; Брестского – 94%. Всеми областными организациями допущено снижение валовой добавленной стоимости к уровню 2014 г., в том числе Могилевский облпотребсоюз – 88,9%; Брестский – 88,6; Минский – 86,8; Гомельский – 86,4; Витебский – 77,9 и Гродненское облпотребобщество – 77,9%.

Создание логистического центра Белкоопсоюза повлияло негативно на работу оптовой торговли областного и районного звена в следующих проявлениях:

- не сформированы региональные оптово-логистические центры, как предполагалось, с разделением оптово-логистических функций;
- не создана единая вертикаль системы оптовых закупок без дублирования функций;
- льготные условия закупок и стабильную оптовую надбавку получил только ОЛЦ Белкоопсоюза, в связи с чем в розничном звене отмечено увеличение цен на отдельные товары;

• ОЛЦ Белкоопсоюза не в полном объеме в соответствии с потребностями райпо закупает товары белорусского производителя, вместе с тем предлагает идентичные товары импортного производства с ценой выше товаров отечественного производителя, закупая при этом их по выгодной для себя цене, а продают с серьезной оптовой надбавкой, однако в Концепции развития потребительской кооперации на 2016–2020 гг. основной целью в торговой отрасли объявлено наиболее полное обеспечение потребностей населения в широком спектре высококачественных товаров по доступным ценам [4];

• в связи с созданием ОЛЦ Белкоопсоюза утрачивают свое значение действующие оптовые базы, это в свою очередь отрицательно влияет на ритмичность товароснабжения розничной торговой сети и формирование конкурентоспособного ассортимента товаров;

• отмечены факты выполнения не на должном уровне мероприятий по проведению ценовых акций в объектах розничной торговли потребительской кооперации, формы их исполнения и сроки проведения:

– нечетко организована работа по определению планируемого объема акционного товара на период проведения акции и размещению заказов поставщикам, что свидетельствует об отсутствии этих товаров в розничной торговой сети на период проведения запланированного акционного мероприятия;

– плохо организована рекламно-информационная деятельность торговых организаций потребительской кооперации;

– не проводится анализ итогов акционных мероприятий и определение их эффективности [5].

Существенным недостатком в работе кооперативного опта является устранение от организации торговли непродовольственными товарами. В 2011 г. поставки непродовольственных товаров осуществлялись только через межрайонные оптовые базы Брестской области, что составляло 18,2% в оптовом товарообороте Белкоопсоюза.

Начиная с 2013 г., поставки непродовольственных товаров осуществлялись через оптовое звено всех областных потребительских союзов, кроме Гродненского облпотребобщества, их удельный вес составлял 18,5% в объеме оптового товарооборота Белкоопсоюза. Наблюдается отрицательная тенденция снижения удельного веса товарооборота непродовольственных товаров в общем оптовом товарообороте. Только ЧП «Облпромторг» специализируется на торговле непродовольственными товарами. Значительную долю реализации непродовольственных товаров в оптовом товарообороте имеют ЧУП «Слуцкая база ОПС» – 32,8%; ЧУП «Витебская УБ» – 22,6; ДЧУП «Бобруйский ТЦ» – 22,4; ЧУП «Полоцкая УБ» – 21,3; ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» – 18,7%.

В течение длительного времени с рынка непродовольственных товаров их вытесняют частные оптовые фирмы и индивидуальные предприниматели. Кроме того, системные оптовые организации не заинтересованы в оптовых закупках непродовольственных товаров в связи со сложностью коммерческой работы с их поставщиками и усилением конкуренции на данном рынке.

Слабо внедряются современные, положительно зарекомендовавшие себя методы оптовой продажи. Так, на 1 января 2015 г. в системе потребительской кооперации насчитывалось всего лишь 2 мелкооптовых магазина-склада, хотя все ресурсы для открытия таких магазинов-складов имеются. Прежде всего, это позволит задействовать имеющиеся складские площади. Тем более, что на 1 января 2015 г. сдавалось в аренду 24,5% имеющейся складской площади и 19,6% емкостей холодильников.

Таким образом, сложившаяся коммерческая и экономическая ситуация в оптовой торговле потребительской кооперации требует принятия кардинальных решений, направленных на реформирование и повышение конкурентоспособности оптовой торговли потребительской кооперации с учетом возрастающей конкуренции, в том числе и внутрисистемной. Для этого необходимо следующее:

• завершить реорганизацию областных баз в филиалы ОЛЦ;

• закрепить за филиалами работу с определенными видами товаров, включая закупки и доведение их до розничной торговой сети;

• развивать и поэтапно модернизировать материально-техническую базу с внедрением современных технологий складского хозяйства и автоматизации основных бизнес-процессов.

В конечном итоге, это позволит переориентировать организацию оптовой торговли на работу с рынком, повысит уровень их коммерческой и маркетинговой деятельности, ориентированной на потребителя и получение доходов.

Список использованной литературы

1. **О ходе** выполнения протокола совещания от 29 мая 2007 г. № 03/9-6 по организации торговли непродовольственными товарами : постановление Правления Белкоопсоюза № 26 от 13 сент. 2007 г. – Минск : Белкоопсоюз, 2007.

2. **Отраслевая** программа развития потребительской кооперации на 2011–2015 годы : постановление Правления Белкоопсоюза № п/з2 от 20 окт. 2010 г. – Минск : Белкоопсоюз, 2010. – 32 с.

3. **Об итогах** работы потребительской кооперации за 2015 г., выполнение поручений Президента Республики Беларусь, Отраслевой программы развития потребкооперации на 2011–2015 гг. : постановление Правления Белкоопсоюза № 1 от 19 февр. 2016 г. – Минск : Белкоопсоюз, 2016.

4. **Об утверждении** Концепции развития потребительской кооперации на 2016–2020 годы : постановление Правления Белкоопсоюза № 47 от 29 февр. 2016 г. – Минск : Белкоопсоюз, 2016.

5. **Положение** о маркетинговой стратегии торговых организаций потребительской кооперации на 2016 г. : постановление Правления Белкоопсоюза от 19 февр. 2016 г. – Минск : Белкоопсоюз, 2016.

УДК 334.735

Р. С. Пинчук (zerks161@gmail.com),
магистрант

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

УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА СЕННЕНСКОГО РАЙПО

Формирование инновационного климата является необходимым условием для стимулирования инновационной деятельности любой организации (в том числе и анализируемого Сенненского райпо). Для достижения этой цели важным является совершенствование системы управления и применение зарубежного опыта.

The formation of innovative climate is a necessary condition to stimulate the innovative activity of every organization (including regional consumer association of Sienno, which is analyzed here). To get this goal the perfection of management system and application of foreign experience is very important.

Ключевые слова: инновационный климат; управление; целевые программы; дорожная карта; высшее руководство.

Key words: innovative climate; administration; targeted programs; roadmap; top management.

Комплексный подход к созданию благоприятного инновационного климата, разработке и внедрению инноваций в Сенненском райпо требует взаимоувязанной и скоординированной работы всех участвующих в этом процессе подразделений и исполнителей. Отсутствие их эффективного взаимодействия приводит к значительному замедлению сроков, ухудшению инновационного климата и, как следствие, снижению инновационной активности организации, что в свою очередь ведет к экономическим потерям. Необходимо отметить, что сложившиеся линейно-функциональные структуры менеджмента Сенненского райпо, где каждое подразделение несет ответственность только за выполняемые им задачи, недостаточно отвечают требованиям комплексного и быстрого решения проблем освоения различных инноваций.

Возрастающие требования к качеству и срокам работ по созданию и освоению продуктовых, технологических, экономических и других инноваций, необходимость широкого межфункционального взаимодействия заставляют пересматривать и расширять принципы организации менеджмента и критерии их эффективности.

Деятельность Сенненского райпо требуется ориентировать на достижение четко определенных для каждого периода целей, распределение ресурсов производить по конкретному назначению, необходимо осуществлять комплексный подход и межфункциональное взаимодействие, обеспечивать преимущественный контроль не за содержанием отдельных сторон испол-

нительской деятельности, а за ее результатами. Выполнение этих требований в Сенненском райпо можно достичь переходом к новым объектам управления – целевым программам (ЦП).

Целевая программа – плановый комплекс научно-технических, производственных, экономических и организационных мероприятий, объединенных одной генеральной (главной) целью, охватывающих ряд стадий процесса «исследование – производство», взаимоувязанных по ресурсам, срокам и исполнителям и осуществляемых под единым менеджментом.

По масштабам и уровню взаимодействия подразделений при выполнении ЦП и в соответствии со значимостью их результатов можно выделить две основные группы:

- инновационные программы, в выполнении которых участвует группа подразделений (результаты выполнения отражаются в показателях бизнес-плана Сенненского райпо, а объем затрат требует выделения значительных ресурсов, подлежащих централизованному контролю);
- локализованные (межфункциональные) программы, в выполнении которых участвует одно или два взаимодействующих подразделения или целевой временный коллектив (требуется перераспределение ресурсов между подразделениями и взаимосвязанный контроль за их расходованием).

К целям, которые должны реализоваться на основе формирования инновационных программ в Сенненском райпо, относятся следующие:

- реконструкция или расширение производственных подразделений;
- замена в крупных масштабах технологического оборудования на принципиально новое;
- переход на использование новых материалов;
- разработка и внедрение (или только внедрение) комплексов технологических инноваций при освоении новой продукции.

К целям локализированных (межфункциональных) инновационных программ относятся следующие: внедрение отдельных технологических инноваций, локальная замена технологического оборудования, обеспечение повышения качества одного из выпускаемых изделий и т. д.

Организационная структура менеджмента ЦП формируется с учетом приведенных выше особенностей программ как объектов менеджмента. Основным звеном системы должен стать менеджер программы – лицо, наделенное менеджментом организаций особыми полномочиями, позволяющими ему осуществлять текущий и оперативный менеджмент программой, не нарушая взаимоотношений в рамках сложившейся линейно-функциональной структуры, управляя специалистами подразделений или целевым временным коллективом Сенненского райпо. На менеджера программы возлагается ответственность за достижение целей программы по качеству результатов, срокам их получения и расходуемым на это средствам.

Менеджер ЦП осуществляет всю текущую работу по выполнению программ, несет ответственность за своевременную и качественную ее реализацию на всех этапах от формирования целей до использования результатов по прямому назначению. В задачи менеджера программы входят координация и оперативный менеджмент всеми работами, включенными в программу, организация взаимодействия между структурными подразделениями и звеньями аппарата менеджмента, участвующими в выполнении программы, или непосредственный менеджмент целевым коллективом.

К органам системы менеджмента ЦП предлагается относить технический (научно-технический) совет и менеджеров программ. Линейным менеджером системы является председатель правления Сенненского райпо. Система менеджмента ЦП состоит из трех организационных уровней:

- высший уровень – председатель правления и технический (научно-технический) совет;
- средний уровень – менеджеры ЦП, подчиненные совету;
- нижний уровень – ответственные исполнители отдельных этапов программы, подчиненные менеджерам подразделений в соответствии со своим должностным положением в линейно-функциональной структуре, или специалисты целевых коллективов.

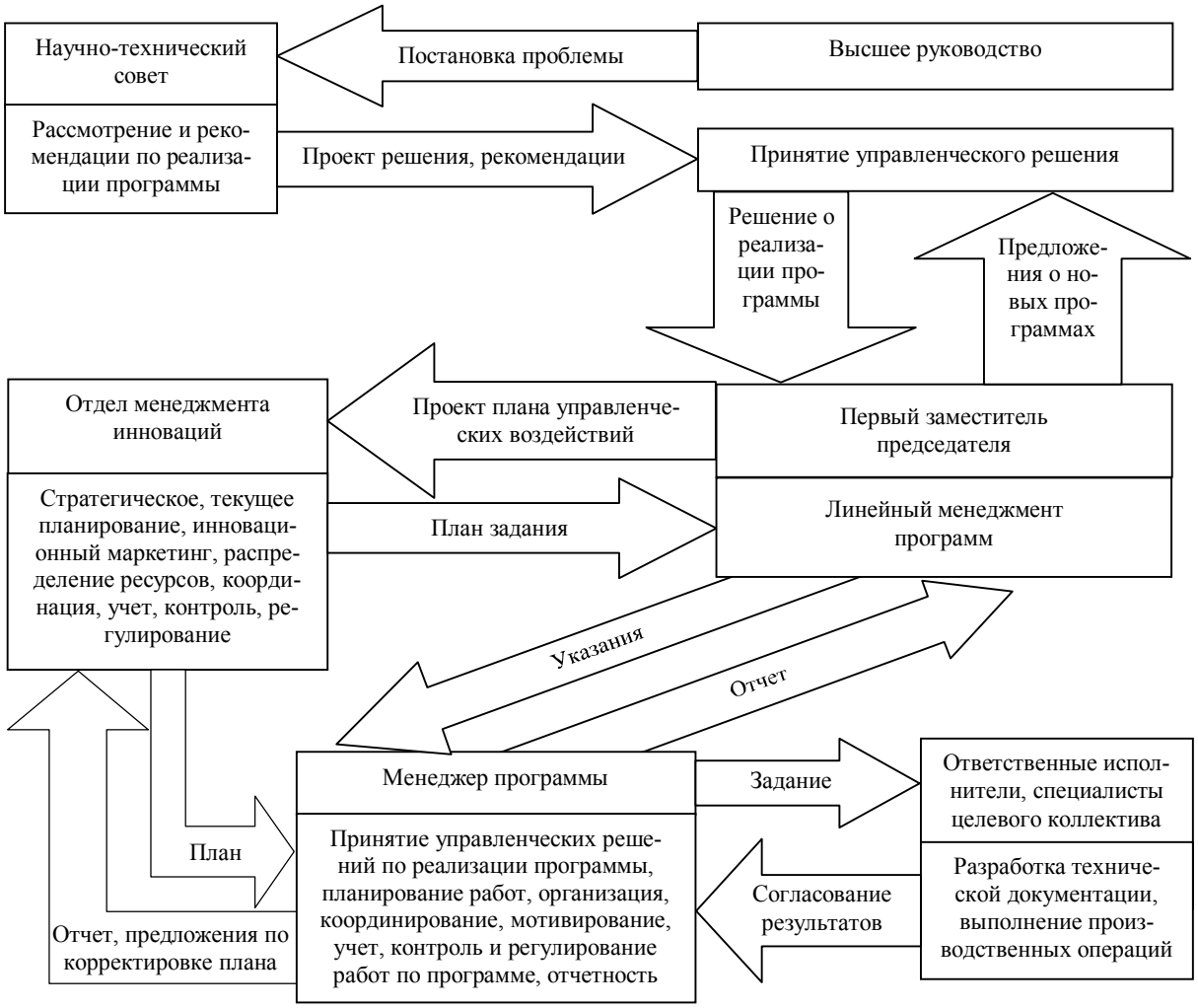
Необходимость обеспечения единства научно-технологической стратегии Сенненского райпо заставляет передавать функцию принятия стратегических решений высшему менеджменту организацией. С этой целью при высшем менеджменте предлагается создать коллективный орган по выработке и формулировке стратегических целей – технический (научно-технический) совет. В состав рассматриваемых советом вопросов входят цели научно-технологических программ, их поэтапная структура, оценка целесообразности выбора ответственных исполнителей (специалистов целевого коллектива), сроки представления промежуточных результатов, технико-экономические параметры программ, принципиальные технологические решения, оценка

экономической эффективности программ, величина и состав необходимых для ее реализации ресурсов.

Локализованные межфункциональные программы формируются при необходимости организации взаимодействия для достижения отдельных целей подразделений следующих служб: исследований и разработок, контроля качества, эксплуатации и технического обслуживания, а также создания целевого временного коллектива.

Линейным руководителем системы менеджмента локальной программы будет первый заместитель председателя Сенненского райпо (рисунок).

Предлагаемая схема организации управления реализацией инновационных проектов в Сенненском райпо



Примечание – Источник: собственная разработка автора.

Основу системы менеджмента программы составляют менеджеры программ, которые несут основную ответственность за своевременное и качественное выполнение программ на всех этапах реализации: от разработки технического задания до сдачи новой продукции или нового технологического процесса. Менеджер программы назначается из числа ведущих специалистов технологических или производственных подразделений. Его статус приравнивается к статусу заместителя председателя.

Непосредственно подчиняясь председателю, менеджер программы осуществляет организационное воздействие на все органы и работников, занятых выполнением программы, путем планирования ресурсов и сроков реализации работ, а также контроля и оценки достигаемых результатов.

План выполнения работ по программе и его изменения утверждаются председателем Сенненского райпо, однако инициативная роль в его подготовке принадлежит менеджеру программы. Как интегратор горизонтальных связей менеджер программы концентрирует всю ин-

формацию, касающуюся взаимодействий каждого подразделения, занятого выполнением программы, с другими подразделениями, кооперирующими организациями, потребителями инноваций.

В связи с тем, что при реализации программы используются средства из общей совокупности ресурсов Сенненского райпо, управляемых различными линейно-функциональными блоками, в функции высших линейных органов менеджмента организации должна входить задача распределения, координации и контроля использования этих ресурсов. Для ее выполнения в линейно-функциональной структуре Сенненского райпо необходимо создавать специализированный функциональный орган – отдел менеджмента инноваций.

Этот отдел должен собирать для высшего уровня менеджмента всю информацию обратной связи о состоянии управляемых объектов, обрабатывать ее с учетом заданий по выпуску повторяющейся продукции, выполнению заказов и проектов, производству НИОКР и подготавливать решения по распределению задач, сроков и ресурсов на их выполнение.

Отдел менеджмента инноваций в линейно-функциональной структуре характеризуется тем, что он, исходя из целей организации по объему производства и состояния ресурсов, на основании технико-экономических критериев оптимизирует загрузку всех исполнителей по времени и подготавливает для утверждения высшим линейным менеджментом проект общего плана работ по инновациям. Отдел менеджмента инновациями собирает в соответствии с разработанной системой обязательной отчетности всю информацию о ресурсах и результатах деятельности производственных и управленческих подразделений организации и обрабатывает ее с точки зрения эффективности использования ресурсов.

Ответственные исполнители назначаются на все включенные в программу работы, выполняемые в самостоятельных структурных подразделениях аппарата менеджмента и производства. Кандидатура на должность ответственного исполнителя предлагается менеджером соответствующего подразделения, рассматривается и одобряется менеджером программы и официально утверждается председателем Сенненского райпо при утверждении общего плана выполнения работ по программе.

Ответственный исполнитель линейно подчинен своему вышестоящему менеджеру (в отношении выполнения плана работ по назначению, содержанию, объемам, срокам и используемым ресурсам; прямой подотчетности, поощрения и наказания; организации труда), а функционально подчинен менеджеру программы (в отношении содержания и характера принимаемых решений по программе; методов их разработки, содержания и характера использования информации). В случаях, когда ответственный исполнитель выполняет только работу по одной программе, он может перейти в линейное подчинение непосредственно менеджеру программы и быть включенным в состав целевого коллектива.

Контроль за осуществлением программы предлагается организовывать следующим образом. Устанавливаются допустимые пределы изменения технических параметров в соответствии с общими требованиями на инновации. Эти требования детализируются до технических условий и спецификаций по каждому из этапов разработки программы. В ходе разработки значения параметров сравниваются с установленными техническими условиями и спецификациями. Полученные отклонения анализируются, и их воздействие на параметры инноваций оценивается с точки зрения их приемлемости. Особенность системы состоит в том, что она позволяет своевременно выявить неприемлемые отклонения и оценить их влияние на ход выполнения разработки в целом, чтобы минимизировать возможные отклонения от него.

Важнейшим направлением, содействующим формированию инновационного климата можно считать практику использования роудмаппинга, которая насчитывает около десяти лет. Данный подход был реализован в крупнейших глобальных компаниях. Внедрение дорожных карт в корпорации помогает уверенно достигать ключевых стратегических целей. Для каждой продуктовой линии дорожные карты согласуют рыночную стратегию с технологическими планами и планами по продуктам. Дорожные карты помогают сконцентрировать внимание на долгосрочном планировании и улучшают взаимосвязи, автономность планов, являются основой для корпоративного технологического планирования, идентификации потребностей, сильных и слабых сторон корпорации. Этот процесс помогает сосредотачивать мышление управленцев на самых важных приоритетах в каждом шаге процесса планирования.

Создание дорожных карт позволяет проследить историю каждого ключевого решения в плане. Дорожные карты для нескольких продуктовых линий дают возможность обозревать общую картину технологических потребностей, которая может представлять собой общую единую программу исследований и разработок, либо приобретения технологий и ноу-хау. Выбор

между разработкой базовых технологий либо их приобретением – решение ближайшего времени, но с долгосрочными последствиями.

Отличительная особенность дорожных карт по сравнению с другими корпоративными документами планирования – учет времени и подробнейшая взаимоувязанная детализация планов, предусматривающая итерационно-адаптивное управление в достижении стратегических целей и задач [1–5].

Современная хозяйственная практика свидетельствует о том, что особенности инновационного развития отечественных предприятий, оказывающих определяющее влияние на экономический рост экономики страны, пока мало изучены белорусской экономической наукой, а зарубежный опыт недостаточно адаптирован к отечественным условиям хозяйствования.

В связи с этим представляются важными активные научные разработки ученых и практиков, доказывающие, что государственные инвестиции в инновационное развитие – это лишь частичное решение проблем роста экономики за счет инноваций. Необходима активная инновационная деятельность предприятий, для чего должны быть сформулированы и задействованы экономические мотивы инновационного развития хозяйствующих субъектов, а на основе применения мировых экономических научных знаний разработаны различные методики инновационной деятельности с учетом особенностей отечественной экономики. Наиболее важными направлениями решения данных задач можно считать формирование благоприятного инновационного климата и качественное управление этим процессом.

Список использованной литературы

1. **Клейман, Ю. А.** Инновация как фактор активизации экономического роста в России / Ю. А. Клейман. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 30 с.

2. **Карпенко, Е. М.** Потенциал производственной системы: методология формирования, экономическая оценка, эффективность использования / Е. М. Карпенко. – Минск, 2010. – 52 с.

3. **Тарасов, А. Н.** Моделирование процесса повышения инновационного потенциала предприятия на основе управления развитием его человеческого капитала / А. Н. Тарасов. – Нижний Новгород, 2010. – 26 с.

4. **Медынский, В. Г.** Инновационный менеджмент : учеб. / В. Г. Медынский. – М. : Инфра-М, 2012. – 321 с.

5. **Фатхутдинов, Р. А.** Инновационный менеджмент : учеб. / Р. А. Фатхутдинов. – СПб. : Питер, 2013. – 389 с.

УДК 330.1:331.101.3

Л. В. Рудич (rudich_82@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент

Полтавский университет экономики и торговли
г. Полтава, Украина

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ: ОСОБЕННОСТИ И ПРИОРИТЕТЫ

Проанализированы уровни и принципы социальной ответственности; исследована социальная ответственность потребительской кооперации как инструмент реализации экономической и социальной политики; выявлены особенности социальной ответственности потребительской кооперации через деятельность системы и удовлетворение интересов института стейкхолдеров.

Analyzed the levels and the principles of social responsibility; researched social responsibility of consumer cooperatives as a tool for implementing economic and social policies; the peculiarities of social responsibility of consumer cooperative societies through the operation of the system and the interests of the institute's stakeholders.

Ключевые слова: социальная ответственность; потребительская кооперация; стейкхолдеры; человеческий потенциал; качество жизни сельского населения.

Key words: social responsibility; consumer cooperation; stakeholders; human potential; the quality of life of the rural population.

В условиях экономических, социальных, социокультурных перемен в современном мире актуализируется потребность существенно изменить практику социальной ответственности в обществе, в частности, в сельской местности.

Исследованием проблем социальной ответственности занимались такие известные украинские и зарубежные ученые, как О. Амоша, В. Антонюк, Н. Водницкая В. Грищук, Е. Гришнова, С. Гончарова, В. Думанская, Г. Назарова, О. Новикова, Л. Москвин, А. Колот и др. Отдавая должное научным наработкам ученых в исследовании этой проблемы, нужно отметить, что вопросы, связанные с социальной ответственностью потребительской кооперации, недостаточно исследованы, поэтому есть необходимость научно обосновать ее приоритеты в сельской местности.

Целью данной работы является углубленное изучение теоретических основ социальной ответственности и выявление ее особенностей через основы деятельности потребительской кооперации. В связи с чем были поставлены следующие задачи: проанализировать уровни и принципы социальной ответственности, исследовать социальную ответственность потребительской кооперации как инструмента реализации экономической и социальной политики, выявить особенности социальной ответственности потребительской кооперации через деятельность системы и удовлетворение интересов института стейкхолдеров.

В целом социально ответственное поведение основных субъектов общества – государственных и местных органов власти, корпоративных структур, общественных организаций, граждан – является гарантией устойчивого экономического и социального развития, улучшения качества жизни, совершенствования производственных отношений. Основные идеи концепции устойчивого развития должны быть реализованы путем принятия стратегий социальной ответственности участниками экономических отношений. Такой подход позволит интегрировать в управленческие решения передовой опыт сочетания частных и общественных интересов на пути повышения конкурентоспособности [1, с. 5].

Социальная ответственность многоаспектная и многоуровневая. Она проявляется на личностном (индивидуальном) уровне через степень гражданской зрелости личности и является базовой для других уровней.

На групповом уровне социальная ответственность определяется как корпоративная социальная ответственность; на общественном уровне она предусматривает социальную ответственность общества за достойный уровень жизни нынешнего и будущего поколений; на государственном уровне определяет лучшие пути достижения устойчивого, социального и человеческого развития.

Достичь реализации принципов устойчивого развития в стране можно при модернизации систем управления и общественных отношений на принципах социальной ответственности, когда будут задействованы мотивационные механизмы социально ответственного поведения в этой сфере личности, общества, бизнеса, государства [1, с. 11–13].

К основным принципам социальной ответственности относятся:

- Подотчетность, которая заключается в том, что организация должна отчитываться о влиянии своей деятельности на общество и окружающую среду.
- Прозрачность, означающая, что субъектам хозяйственной деятельности нужно быть прозрачными в их решениях и деятельности, которые влияют на других.
- Умеренность в принятии тех или иных решений (цель умеренности – сохранение жизни, и только будущее поколение способно полноценно оценить последствия нынешней деятельности).
- Чувство долга и моральные обязательства человека.
- Нравственность как особая сфера общественного сознания и вид общественных отношений, цель которых – сформировать способы нормативной регуляции поведения и действий людей в обществе с помощью норм, принципов и категорий морали.
- Духовность как процесс гармоничного развития духовных задатков человека.
- Профессиональная компетентность как знания, опыт, получение образования по соответствующей отрасли деятельности;
- Творческая направленность как склонность к творческой инициативе.
- Трудолюбие, заключающееся в положительном отношении личности к процессу трудовой деятельности, что выражается через активность, инициативность, добросовестность, дисциплинированность [1, с. 16–17].

Социальная ответственность потребительской кооперации обусловлена тем, что государство на протяжении всего развития системы возлагало на нее функции социальной помощи и поддержки сельского населения. Потребительская кооперация является социально ориентированной системой, основой функционирования которой является социальная деятельность в сфере обслуживания наименее обеспеченных слоев общества и населения отдаленных сельских населенных пунктов. Ее экономическая деятельность, имеющая социальную направленность заключается в удовлетворении нужд потребителей и пайщиков, их социальной защите, предоставлении социальных гарантий работникам системы и реализации социальной ответственности за результаты своей хозяйственной деятельности перед обществом [2, с. 328–329].

Для потребительской кооперации наиболее характерным является проявление и сочетание материальных и социальных потребностей (интересов). Материальные интересы заключаются в удовлетворении материальных потребностей (получение необходимых товаров по льготным ценам); социальные интересы – в социальной ориентации хозяйственной деятельности, социальной защите и социальной поддержке пайщиков и работников, обеспечении их социальных гарантий. Социальные функции потребительской кооперации реализуются через носителей человеческого потенциала и социальную базу, которая включает учебные заведения, санатории, дома отдыха, клубы, библиотеки, музеи, спортивные сооружения и т. п.

Социальная ответственность потребительской кооперации является инструментом реализации экономической и социальной политики, координатором отношений с государственными институтами и обществом, контроля за соблюдением режима легитимности, ответственности участников социальных отношений, защиты интересов социальных групп, а также имеет сущностный комплексный подход, как составляющая формирования человеческого потенциала и как определяющий фактор обеспечения развития потребительской кооперации и качества жизни сельского населения.

Итак, на основе вышесказанного отметим, что социальная ответственность предприятий потребительской кооперации должна предусматривать выполнение договорных обязательств (своевременная уплата налогов, заработной платы, предоставление новых рабочих мест), обеспечение работников адекватными условиями работы и жизни (повышение уровня квалификации, профилактическое лечение, строительство жилья, развитие социальной сферы), благотворительную деятельность, что обусловлено, в первую очередь, статусом совладельца ее члена-пайщика, как равноправного партнера кооператива, а также возможность демократического контроля, что базируется на определенных принципах построения и действия. Социальная ответственность потребительской кооперации дает возможность обеспечить благоприятное социальное окружение, улучшить имидж потребительской кооперации, повысить объем продаж товаров и услуг, улучшить финансовые показатели, укрепить взаимоотношения между субъектами социально-трудовых отношений, сформировать партнерские отношения с властными структурами, общественностью и средствами массовой информации, привлечь новых пайщиков.

Социальная ответственность потребительской кооперации влияет на формирование качественных и количественных показателей человеческого потенциала и обеспечивает развитие как потребительской кооперации, так и населения сельских территорий. Следовательно, формирование и использование человеческого потенциала потребительской кооперации – процесс системного воздействия через политику социальной ответственности на качественные изменения внутреннего содержания составляющих: здоровья; знаний, умений и способностей; культуру членов потребительских обществ и союзов, которые представлены пайщиками (работающими и неработающими), что способствует расширению спектра их возможностей, в частности, обеспечению способности выполнять определенные задачи и достигать поставленных стратегических целей.

Социальная ответственность способствует благосостоянию общества, учитывает ожидания заинтересованных сторон, соответствует действующему законодательству и согласуется с международными нормами поведения, интегрирована в деятельность предприятий и организаций потребительской кооперации, побуждает потребительскую кооперацию результативно использовать свой имеющийся потенциал, сохраняя при этом свои позиции на конкурентном рынке.

Реальным проявлением социальной ответственности потребительской кооперации является удовлетворение или, по крайней мере, учет интересов стейкхолдеров – пайщиков системы, которые не работают в потребительской кооперации, работников, сельского населения, государства.

Таким образом, основными принципами социальной ответственности потребительской кооперации являются налаживание долгосрочных отношений с стейкхолдерами системы и другими деловыми партнерами; обеспечение доверия к потребительской кооперации, как хозяйствующему субъекту, ответственное отношение к социальным проблемам сельского населения и уменьшение последствий процесса депривации на селе; ориентация деятельности на обеспечение потребностей сельского населения; лидерство в качестве продукции, по уровню услуг и надежности среди хозяйствующих субъектов сельских территорий; инновационный подход, непрерывное совершенствование, поиск новых направлений деятельности по расширению возможностей сельского населения; формирование человеческого потенциала, обеспечивающего развитие потребительской кооперации.

Осуществляя социально ответственное поведение, потребительская кооперация Украины получает следующие конкурентные преимущества среди хозяйствующих субъектов сельских территорий: обеспечение общественной репутации системы среди сельского населения; рост доверия населения к деятельности системы, качеству товаров и услуг; повышение конкурентоспособности персонала; проведение эффективной кадровой политики и обеспечение стабильной занятости; возможность формирования конкурентоспособной среды деятельности и развитие потребительской кооперации благодаря собственной политике; соответствие нормативно-правовому обеспечению деятельности потребительской кооперации Украины; возможность формирования партнерских отношений с государственными структурами, общественностью и средствами массовой информации.

Сельское население соответственно получает следующие возможности: установление партнерских отношений между потребительской кооперацией и властью, оказание адресной помощи, развитие социальной защищенности, возможность привлечения инвестиций в сферу образования и здравоохранения, возможность получения достойного дохода, развитие социальной, творческой и общественной активности.

В социальной ответственности потребительской кооперации прослеживается внутренняя и наружная группы. Внутренняя социальная ответственность потребительской кооперации предусматривает медицинское и социальное страхование; стабильность заработной платы; здоровье и безопасность на рабочем месте; создание условий для обучения сотрудников, формирование кадрового резерва; переподготовку и повышение квалификации работников.

Внешняя социальная ответственность потребительской кооперации включает следующее: проведение социально-ответственных мероприятий, предусматривающих распространение информации о деятельности кооперативных организаций путем информирования пайщиков о работе кооперативных обществ; расширение кооперативной деятельности с целью привлечения членов потребительских обществ; взаимодействие с местными органами власти, государственными структурами и общественными организациями для решения общих социальных проблем села; развитие услуг, предоставляемых в магазинах потребительской кооперации [3].

Внедрение социально ответственной политики потребительской кооперации требует принятия определенных управленческих решений. Исходя из построения потребительской кооперации, организация деятельности по социальной ответственности предусматривает три уровня, что показано в нижеследующей таблице.

Уровни деятельности потребительской кооперации в рамках социальной ответственности

Уровень деятельности	Организационные структуры	Направления деятельности
Управленческий	Правления Укоопсоюза, общее собрание членов потребительских обществ	Ответственность за разработку, внедрение социально ответственной политики потребительской кооперации
Стратегический	Группа стратегического планирования на уровне Укоопсоюза	Рассмотрение и согласование вопросов стратегического характера и результатов внедрения политики социальной ответственности
Практический	Группа по реализации социальной ответственности на уровне потребительских обществ, районных и областных союзов	Внедрение политики социальной ответственности, предоставление отчетов по реализации стратегии социальной ответственности потребительской кооперации

Организация деятельности по социальной ответственности потребительской кооперации предполагает определенную совокупность взаимосвязанных процедур, что при определенных

условиях обеспечивает достижение соответственной цели. Обеспечение развития направлений социальной ответственности позволит предприятиям и организациям потребительской кооперации получить конкурентное преимущество по отношению к частным предпринимателям, осуществляющим свою деятельность в сельской местности, сформировать отношение доверия к системе в целом, что будет способствовать формированию потенциального члена потребительской кооперации и ее развитию в контексте обеспечения качества жизни сельского населения.

Совокупную принадлежность соответствующего человеческого потенциала, условий его формирования посредством реализации программ социальной ответственности можно рассматривать как конкурентное преимущество, что обеспечивает устойчивое развитие и доминирование над конкурентами. Содержательные, качественные и количественные характеристики человеческого потенциала определяют степень конкурентоспособности как отдельного работника, так и предприятия в целом, тогда как его использование способствует повышению роли потребительской кооперации, что является определенным базисом для обеспечения качества жизни сельского населения.

Список использованной литературы

1. **Охрименко, О. О.** Социальная ответственность : учеб. пособие / О. О. Охрименко, Т. В. Иванова. – Киев : Киев. политехн. ин-т, 2015. – 180 с.

2. **Бабенко, С. Г.** Трансформация кооперативных систем в переходной экономике : моногр. / С. Г. Бабенко. – Киев : Наук. мысль, 2003. – 332 с.

3. **Москвин, Л. Б.** Социальная ответственность в реформируемом обществе (на примере России) / Л. Б. Москвин // Социум и власть. – 2003. – № 5. – С. 149–162.

УДК 338.242.2

Ж. А. Самсоненко (zhanna.samsonenka@gmail.com),
магистрант

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

СЦЕНАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ДРУГИЕ СРЕДСТВА ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В БИЗНЕСЕ

Рассматривается сценарное планирование как современный метод преодоления неопределенности в бизнесе. Производится обзор направлений использования современных информационных технологий для повышения эффективности и быстроты принятия управленческих решений.

Scenario planning is analyzed as powerful method to overcoming business uncertainty. The article also contains an overview of tendencies in using modern information technologies for improvement of efficacy and speed of decision-making.

Ключевые слова: неопределенность; сценарное планирование; автоматизация; OLAP-технологии.

Key words: uncertainty; scenario planning; automatization; OLAP technologies.

Выбор названия «Под знаком неопределенности» Делового форума-2017, намеченного на 13 апреля этого года, уже собравшего более 2 000 участников, стал неслучайным. К сожалению, именно неготовность большинства участников современного бизнеса функционировать в условиях высокой степени неопределенности мировых бизнес-сценариев проявляется в несвоевременности и неэффективности принятия управленческих решений, а в итоге – в низких показателях работы субъектов хозяйствования.

Можно пытаться отыскать правильный путь компании и в «темноте», «на ощупь», используя традиционные подходы к ведению бизнеса, но лучше «воспользоваться» прибором ночного видения. Одним из современных таких «приборов», созданных специально для использования его в период высокой неопределенности, смены существующей парадигмы, выхода на рынок новых технологий или других нелинейных изменений, ломающих существующие правила и создающих новую логику бизнеса, является сценарное планирование.

Сценарное планирование – это процесс оценки очевидных, возможных и альтернативных направлений развития будущего, используемых в целях изменения современного видения ситуации, улучшения процесса принятия решений, совершенствования индивидуального и организационного обучения и роста эффективности труда [1, с. 811].

Следует отметить, что в современном стратегическом менеджменте исторически сложившийся термин «сценарное планирование» часто заменяется более конкретным термином «сценарное моделирование», под которым на уровне отдельной коммерческой организации понимается особый системный инструмент профессиональной стратегической деятельности по разработке (моделированию) нескольких существенно различающихся сценариев ее функционирования и развития в заданной стратегической перспективе [2, с. 437].

Метод создания сценариев за рубежом пережил новое «рождение» в 60-х гг. XX в. В развитие современных подходов к сценарному планированию внесли вклад такие зарубежные ученые, как М. Портер, П. Шумекер, П. Шварц, Г. Рингланд, М. Гаде, Ван дер Хейден, Т. Шерман и др.

Классическим примером успешного сценарного планирования является опыт компании *Royal Dutch Shell*, которая стала его практиковать с 1970 г. Аналитики компании занимались рассмотрением различных сценариев развития глобального внешнего окружения, учитывая возможность повышения цен на нефть странами ОПЕК. Это позволило в 1972 г. предсказать первый нефтяной кризис, причиной которого стало нарушение спроса и предложения на рынке нефти, и своевременно подготовиться к нему. В результате, после выхода рынка из кризиса *Royal Dutch Shell* оказалась в пятерке сильнейших нефтяных компаний мира, хотя до этого она не входила даже в десятку.

В середине 80-х гг. использование сценарного планирования для *Royal Dutch Shell* снова стало ключом к успешному выходу из очередного кризиса нефтеперерабатывающей отрасли. На фоне роста котировок на нефть плановой аналитической группой был выдвинут сценарий возможного в ближайшем будущем их снижения с 30 до 16 долл. США. Перед руководством компании были поставлены вопросы: что в такой ситуации предпримет правительство, что в состоянии предпринять руководство и, самое главное, что же ему необходимо предпринять? Итогом данной дискуссии стало решение о дополнительном найме 150 инженеров для проектирования новой нефтяной платформы, позволяющей значительно снизить себестоимость добычи нефти. Через полгода, к апрелю 1986 г., цена на нефть действительно упала до 10 долл. США. Пока остальные компании сокращали добычу и медленно вкладывали инвестиции в переработку нефти, *Royal Dutch Shell* открыла две новые нефтяные платформы в Северном море, значительно опередив конкурентов в объемах и направлениях инвестиций. С 90-х гг. XX в. компания стала публиковать свои долгосрочные отчеты по сценарному планированию в открытом доступе; последний ее отчет охватывает период до 2100 г.

Участник, а затем руководитель группы сценарного планирования в компании *Royal Dutch Shell* в 80-е гг. П. Шварц в своей работе «The Art of the Long View. Planning for the Future in an Uncertain World» предложил методику сценарного моделирования, состоящую из восьми блоков вопросов (шагов). Основные блоки вопросов включают следующее: определение стратегических направлений анализа; определение ключевых факторов воздействия ближней и дальней внешней среды и их ранжирование по степени значимости и неопределенности; выявление логики развития каждого из сценариев и его проверка; разработка общих стратегий компании для каждого из выбранного сценария; определение характерных индикаторов, сигнализирующих о раннем начале работы того или иного сценария. Данная методика с некоторой долей ее интерпретации, но с сохранением общих концептуальных подходов активно используется в современной бизнес-практике [3, с. 226–233]. В целом применение сценарного планирования сводится к тому, что организация моделирует и выбирает несколько (как правило три – четыре) диаметрально противоположных сценариев развития будущего на основе оценки факторов наибольшей значимости и неопределенности и разрабатывает для них четкий план возможных сегодняшних ответных действий.

Следует отметить, что на уровне организаций интервал сценарного планирования как правило составляет 3–20 лет. Поэтому, во-первых, использование сценарного планирования является сложным и дорогим инструментом. Во-вторых, детализация методик и механизмов разработки сценариев как на уровне государства, так и на уровне компаний, конечно же, является конфиденциальной информацией, не доступной широкому кругу пользователей. Большая часть информации по современным направлениям развития сценарного планирования, находящейся в открытом доступе, еще не переведена на русский язык. Несмотря на это, изменение самого

подхода к стратегическому управлению за счет смещения акцентов при изучении будущего с вопроса «Что произойдет?» на вопрос «Что следует предпринять уже сегодня, если произойдет … ?» посредством, например, использования стратегических диалогов, будет очень полезным для отечественных организаций в современных условиях.

Помимо прогнозирования будущего в условиях неопределенности очень важно грамотно принимать текущие оперативные решения. Существующий ранее подход, когда руководитель давал задания специалистам информационного или других отделов по поиску соответствующей информации и получал ответы в виде электронных или текстовых отчетов, уже неактуален. В современном бизнесе такой подход непростителен из-за потерь времени при принятии управленческого решения, использовании для анализа ограниченного объема данных, сложности зрительного восприятия таких отчетов и негибкости их структуры [4].

Эволюция и развитие технологий – сенсорных, беспроводных, хранения и обработки массивов данных, облачных технологий и других – в корне изменили современные стандартны процесса управления организациями на основе использования «информации на кончиках пальцев». Теперь у руководителей появилась не только возможность получать информацию в удобной форме, формирующуюся по их запросу (OLAP-технологии) в реальном режиме времени, но и применять современные методы планирования, прогнозирования, решения имитационных, оптимизационных задач на основе использования современных достижений в IT-сфере.

Следует отметить, что IT-технологии во всем мире развиваются очень быстрыми темпами. И чтобы идти в ногу со временем данные технологии должны постоянно внедряться во все сферы управления организацией для обеспечения конкурентоспособности ее функционирования. Речь идет о внедрении современных корпоративных информационных систем, или ERP-систем (Enterprise Resource Planning). Данные системы позволяют осуществить планирование, учет, контроль и анализ всех основных бизнес-процессов и решить бизнес-задачи в масштабах организации.

Использование современных ERP-систем в крупнейших нефтяных компаниях мира в сочетании с установленными на нефтеперерабатывающих заводах RTO-системами (Real Time Optimization) позволяет в режиме реального времени рассчитывать, оптимизировать и контролировать соотношение и объемы выпуска различных нефтепродуктов в зависимости от изменения экономических параметров: цены и объема добычи нефти, цены и спроса на нефтепродукты, состояния складских запасов, стоимости транспортировки и др. Кроме того появляется возможность прогнозировать сроки выхода из строя оборудования либо его частей и рассчитывать оптимальные условия его использования. Это позволяет заранее своевременно закупать комплектующие, повышая производственную безопасность и сокращая время простоя оборудования. Компании, которые внедрили эти технологии, могут работать с прибылью даже в условиях экстремально низких цен на нефть, что помогает им «оставаться на плаву» во время резкого и продолжительного ухудшения условий ведения бизнеса.

Среди ERP-систем нового поколения можно выделить инновационную платформу SAP HANA. Платформа SAP S/4HANA, активно используемая крупнейшими транснациональными компаниями, является последней разработкой немецкой компании *SAP*, имеющей свои представительства в 23 странах мира, в том числе США, Англии, Франции, Канаде, Японии, России и др. Кроме значительных технических преимуществ (моментальная параллельная обработка данных и мгновенные вычисления, быстрый анализ любых массивов данных и сложных зависимостей, простое управление процессом масштабирования, высокая степень надежности и др.), данная платформа предоставляет огромные возможности в области бизнес-анализа и управления. В частности, платформа SAP S/4HANA позволяет осуществлять работу в удобном интуитивно понятном ролевом интерфейсе, доступном на любых устройствах, включая планшеты и смартфоны; осуществлять мониторинг ключевых показателей эффективности, настраиваемых под область задач каждого из специалистов; использовать неструктурированный поиск по документам; осуществлять анализ, планирование и прогнозирование в режиме онлайн [2]. И это лишь малая часть возможностей, которые открывает использование данной платформы.

Таким образом, использование сценарного планирования и широкое внедрение последних достижений в области IT-технологий в процесс управления организацией будет способствовать повышению эффективности ее работы. Ведь именно принятие быстрого и правильного решения является залогом успеха ведения бизнеса в условиях неопределенности.

Список использованной литературы

1. **Chermack, T. J.** Drivers and outcomes of scenario planning: a canonical correlation analysis / T. J. Chermack, K. Nimon // European Journal of Training and Development. – 2013. – vol. 37. – № 9. – P. 811–834.

2. **Бизнес-архитектор.** SAP S/4HANA – ERP-система нового поколения // Электронное периодическое издание Lenta.ru [Электронный ресурс]. – Россия, 2017. – Режим доступа : https://lenta.ru/articles/2016/12/14/hana. – Дата доступа : 15.02.2017.

3. **Schwartz, P.** The Art of the Long View. Planning for the Future in an Uncertain World / P. Schwartz. – John Willey&Sons, 1998. – 241 p.

4. **Попов, С. А.** Актуальный стратегический менеджмент : учеб.-практ. пособие для вузов / С. А. Попов. – М. : Юрайт, 2010. – 448 с.

УДК 332.1

С. Н. Семенов (iagpran@mail.ru),
д-р экон. наук, профессор
Институт аграрных проблем РАН
г. Саратов, Российская Федерация

А. Д. Васильева (engels@rucoop.ru),
преподаватель
Поволжский кооперативный институт
Российского университета кооперации
г. Энгельс, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ АПК

В статье проанализирована Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Авторы рассматривают продовольственную безопасность как состояние экономики страны. Также в статье рассмотрены эффективные решения продовольственной безопасности Российской Федерации.

The article rassmotrin Russian Food Security Report. The authors consider food security as the state of the economy. The article also discussed effective solutions to the food security of the Russian Federation.

Ключевые слова: качество; конкурентоспособность; продовольственная безопасность.

Key words: quality; competitiveness; food security.

В Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 20 января 2010 г., продовольственная безопасность рассматривается как условие реализации стратегического национального приоритета – повышения качества жизни российских граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения.

В докладе подчеркивается, что обеспечение продовольственной безопасности и независимости страны должны гарантировать физическую и экономическую доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства России о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни.

В недавно опубликованном докладе Продовольственной сельскохозяйственной организации ООН, Международного фонда сельскохозяйственного развития Всемирной продовольственной программы «Достижение нулевого голода. Критическая роль инвестиций в социальную защиту и сельское хозяйство» (2016 г.) отмечается, что задача преодоления голода, дополнительные инвестиции в развитие сельских районов и сельское хозяйство должны использоваться для достижения устойчивого в экономическом, экологическом и социальном плане развития. Инвестиции в сельское хозяйство должны способствовать распространению приемов устойчивого ведения хозяйства, таких как сохранение земельных и водных ресурсов, совершенствование систем ирригации, повышение эффективности водопользования, сохранение биоразнообразия, генетические улучшения в сельском, рыбном и лесном хозяйстве. Инвестиции в переработку сельскохозяйственной продукции (в производство муки, растительных масел, очистку

хлопка, в складские и торговые объекты) позволят сократить объемы продовольственных потерь и пищевых отходов с одновременным повышением качества и уровня безопасности пищевых продуктов. При этом должны быть созданы продовольственные инспекции, обладающие обученным персоналом, современными лабораториями и опытом в плане разработки стандартов безопасности пищевых продуктов и контроля за обеспечением соответствия их требованиям.

В этой связи реализация задач, выдвинутых в этих важных документах, требует усиления комплексного воздействия стратегического планирования и управления, социально-экономических рычагов и стимулов повышения производительности, а также качества труда и продукции во всех сферах и отраслях агропромышленного комплекса (АПК). Требуют приоритетного решения вопросы гармонизации норм и требований к качеству продовольственной продукции на внутреннем и внешнем рынках в системе обеспечения продовольственной безопасности. Эффективное и результативное решение задачи обеспечения продовольственной безопасности и независимости возможно лишь при условии создания и устойчивого развития сбалансированного и конкурентоспособного агропромышленного производства (комплекса), все звенья которого сориентированы на постоянное повышение степени удовлетворения потребности населения в его продукции и услугах и производственная структура которого адекватно отражает структуру повышающихся общественных потребностей во всех видах промежуточных продуктов, а также структуру платежеспособного спроса населения на конечные продукты продовольственного и непродовольственного предназначения [1].

Анализ показывает, что душевое потребление продовольствия в стране осуществляется преимущественно на основе импорта и за счет снижения потребительских качеств продуктов питания и сельскохозяйственного сырья.

В современных условиях глобализации экономики в решении проблемы конкурентоспособности АПК важнейшее значение приобретает тесно связанная с ней проблема качества труда, работы, продукции и управления. К сожалению во многих работах, посвященных конкурентоспособности, связь этой категории с качеством не рассматривается и не учитывается, а иногда эти категории отождествляются.

Так, авторы фундаментального труда по проблемам конкурентоспособности АПК под руководством академика РАСХН Э. Н. Крылатых приводят следующее определение: «конкурентоспособность – это система свойств хозяйствующего субъекта (предприятия), произведенной продукции, отраслевых и региональных АПК, обеспечивающих эффективную реализацию продукции (услуг) на внутренних и внешних рынках, а также устойчивое развитие производства» (Проблемы конкурентоспособности агропромышленного комплекса Российской Федерации и факторы ее повышения. – М. : РАСХН, 2008. С. 12).

Одним из наиболее часто применяемых терминов качества является определение американского ученого А. Фейгенбаума: «качество изделий или услуги – это совокупность технических, технологических и эксплуатационных характеристик изделия или услуги, посредством которых изделие или услуга будут отвечать требованиям потребителя при их эксплуатации».

В отечественной практике под качеством продукции обычно понимается совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Это определение используется как стандартная дефиниция при организации управления качеством, в том числе и в АПК [2].

Критерии в приведенных определениях, хотя и имеют значительное общее сущностное свойство и обуславливают друг друга, все же имеют концептуальные различия. Качество продукции решает в значительной мере проблему ее стоимости на основе соблюдения при ее производстве стандартов, регламентов и технических условий. Конкурентоспособность определяет потребительную стоимость и цену на основе учета изменяющихся фактических требований рынка и выявления скрытых требований потребителя, обеспечения качества и своевременности изготовления.

Конкурентоспособность продукции согласно теории маркетинга может быть охарактеризована тремя группами показателей:

- показателями полезности (качество и эффект от применения);
- показателями, определяющими затраты потребителя при удовлетворении его потребностей посредством данной продукции;
- показателями конкурентоспособности предложения (способ продвижения продукции на рынок, условия поставки платежа, каналы сбыта, сервисное обслуживание и т. д.).

Под потенциалом конкурентоспособности АПК региона можно представить количественно определенную меру предоставленных им конкурентоспособных преимуществ по сравнению с другими региональными АПК. Общий алгоритм действий для оценки потенциала конкурентоспособности АПК региона в стратегическом управлении можно представить в виде следующий схемы.

Алгоритм работ по оценке потенциала конкурентоспособности АПК в стратегическом управлении

Особенно злободневной проблемой конкурентоспособности является кормопроизводство АПК. В этой связи значительный интерес представляет круг вопросов, рассмотренный на заседании круглого стола в Совете Федерации России на тему: «Пути развития отечественной базы кормопроизводства за счет широкого внедрения новых масличных и кормовых культур как основы развития импортозамещения и обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации». На заседании было отмечено, что главная задача АПК – поддерживать его лидерство в экономике страны и в производстве продуктов питания на мировом уровне, и что импортозамещение предусматривает не только замену стран-импортеров, но и реальное обеспечение самодостаточности, полноценного набора продуктов для населения. Была подчеркнута вызывающая опасения зависимость АПК страны от импорта семенного материала, сельхозтехники, оборудования, витаминов и добавок различного уровня.

Продовольственную безопасность следует рассматривать как состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость России, гарантирующая доступность различных возрастных групп населения к высококачественным пищевым продуктам и питьевой воде в соответствии с физиологическими нормами питания. В современных условиях необходимо коренным образом менять подход к решению проблемы качества и конкурентоспособности, особенно в связи с проблемой обеспечения продовольственной безопасности и независимости. Методически новый подход должен базироваться на безусловном учете того факта, что повышение качества и конкурентоспособности продукции АПК не может быть автономной задачей управления агропромышленным производством и тем более автономной его целью. В то же время в силу той же неразрывной связи в любой задаче управления агропромышленным производством, распределением и потреблением продукции в явном или неявном виде должны содержаться вопросы по формированию и поддержанию требуемого (оптимального) уровня качества и конкурентоспособности.

Для эффективного решения этих вопросов необходим, с одной стороны, развитый теоретический аппарат для исследования понятия «качество продовольствия», содержащий обоснованную понятийную базу, методы выделения и анализа полезных свойств продукции (услуги), методические показатели качества, правила построения шкал значений этих показателей (в том

числе правила предпочтений) и т. п. С другой стороны, каждая производственная технология в АПК должна быть в достаточной степени обеспечена методами и средствами контроля показателей качества, причем эти методы и средства должны быть органической неотъемлемой составляющей любой технологии. И, наконец, в системе управления качеством в АПК должны быть задействованы методы прогнозирования изменений показателей качества, а также надежные экономические регуляторы, обеспечивающие по цепи обратной связи постоянное развитие и обновление как теории, так и практики контроля и прогнозирования качества и конкурентоспособности.

Решение проблемы качества и конкурентоспособности в АПК, помимо общих задач, сформулированных выше, обладает рядом специфических особенностей, связанных прежде всего с ограниченной управляемостью основных технологий производства, принципиальной невозможностью построения сильных и количественных шкал для абсолютного большинства свойств предметов, средств и результатов труда в силу их биологического происхождения.

Список использованной литературы

1. **Боброва, В. В.** Интенсификация как основа модернизации, конкурентоспособности и устойчивого развития агропромышленного производства / В. В. Боброва, С. Н. Семенов, А. Д. Васильева // Вестн. интеграции. – 2014. – № 8–9.

2. **Семенов, С. Н.** Проблемы обеспечения продовольственной безопасности в современных условиях реализации трансформационных процессов и приоритетов инновационного развития АПК / С. Н. Семенов, А. Д. Васильева // Вестн. СГСЭУ. – 2013. – № 12. – С. 88–91.

3. **Семенов, С. Н.** Резервы совершенствования стратегического управления конкурентоспособностью социального потенциала АПК / С. Н. Семенов, А. Д. Васильева // Науч. обозрение: теория и практика. – 2016. – № 4.

УДК 336.647

Е. Г. Серова (lirabell@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент

А. С. Кириллов (akirillov@mail.ru),
магистрант

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

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА СТОИМОСТЬ ФИРМЫ

В статье раскрывается взаимосвязь финансовой структуры капитала фирмы и ее стоимости с учетом таких факторов, как финансовые затруднения и агентские издержки.

The article reveals the relationship between the financial structure of the firm's capital and its value, taking into account such factors as financial difficulties and agency costs.

Ключевые слова: структура капитала; стоимость капитала; стоимость фирмы; акционерный капитал.

Key words: capital structure; cost of capital; firm value; share capital.

Любая фирма для максимизации ее стоимости должна поддерживать структуру капитала, при которой затраты и выгоды финансового левериджа будут сбалансированы.
Влияние затрат финансовых затруднений и агентских затрат на стоимость фирмы (V) показано на рисунке 1.

Как видно из рисунка, эффект защиты от налогов полностью преобладает при росте объемов заемного финансирования до точки A. Далее все более увеличиваются затраты финансовых затруднений и агентские затраты. В точке B они уравновешивают налоговую экономию. За точкой B эти затраты превышают налоговую экономию. Налоговая экономия, а также величина затрат финансовых затруднений и агентских затрат могут быть указаны только субъективно [1].

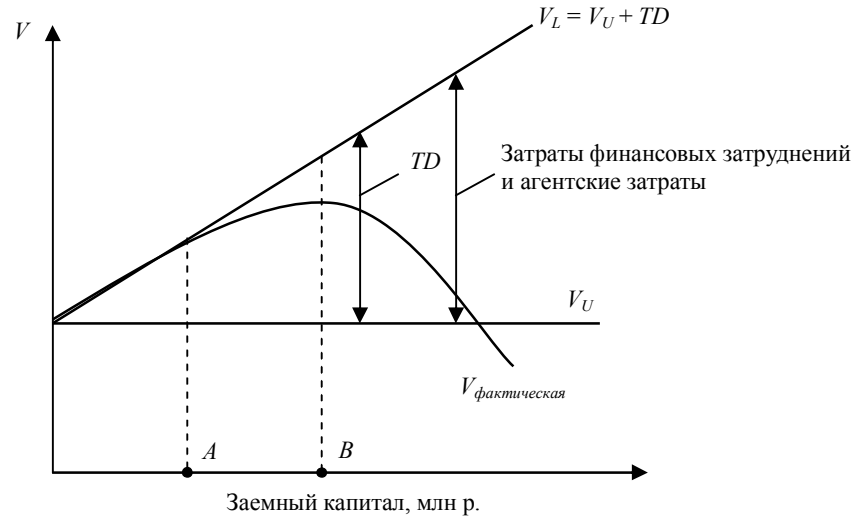


Рисунок 1 – **Влияние затрат финансовых затруднений и агентских затрат на стоимость фирмы**

Общее графическое представление компромиссной модели дано на рисунке 2. Доля заемного капитала влияет на посленалоговую цену займов, акционерного капитала и средневзвешенную цену капитала (*WACC*). Однако увеличивающиеся затраты финансовых затруднений и агентские затраты останавливают рост стоимости фирмы и снижение *WACC* в точке, где доля заемного капитала равна оптимальной (*D*:*V*).

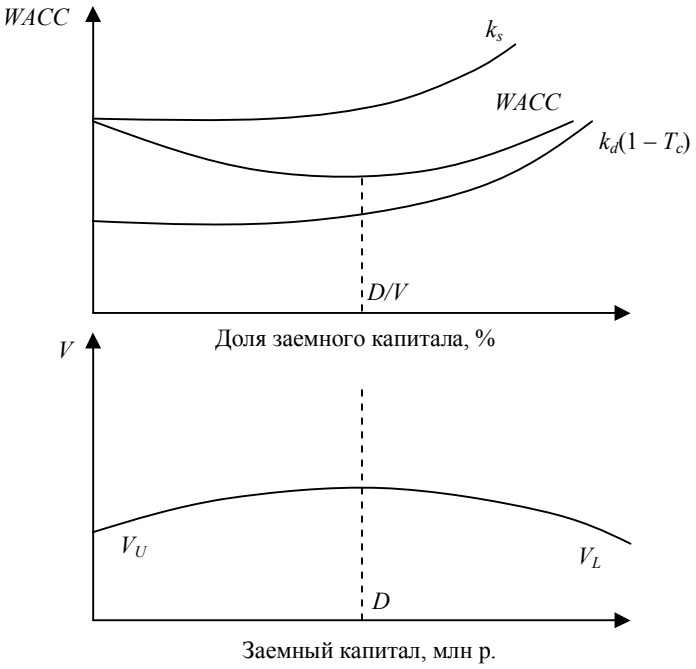


Рисунок 2 – **Графическое представление компромиссной модели**

Количественно оценить затраты и выгоды заемного финансирования чрезвычайно сложно, поэтому практически невозможно установить соотношение *D*:*V*, которое обеспечит максимальную стоимость фирмы. Оптимальное соотношение *D*:*V* существует для каждой фирмы, но меняется с течением времени, направлениями производственной деятельности и предпочтениями инвесторов. Однако поскольку зависимость между стоимостью фирмы и долей заемного капитала относительно ровная, то даже значительное отклонение от оптимума не имеет ощутимого влияния на стоимость фирмы.

Согласно исследованиям выводы компромиссных моделей эмпирически или не подтверждаются, или подтверждаются только частично, т. е. модели не объясняют логику поведения менеджеров фирм в полной мере.

Если фирма имеет положительные денежные потоки, то можно оценить стоимость фирмы при различной структуре капитала, следовательно, теоретически определить оптимальную структуру капитала, максимизирующую стоимость фирмы.

Допустим, что фирма финансируется только за счет акционерного капитала, но желает привлечь заемный, чтобы увеличить свою стоимость. Нужно найти оптимальное количество займа, максимизирующее стоимость фирмы. Фирма, получив заемные средства, выкупит на их счет собственные акции и таким образом изменит структуру капитала.

Для решения поставленной задачи можно при различной структуре капитала определить рыночную стоимость фирмы и использовать ее для установления цены акции как функции структуры капитала. Будем использовать следующие формулы:

- стоимость фирмы: $V = D + S$;
- рыночная оценка акционерного капитала: $S = \frac{EAIT}{k_s} = \frac{(EBIT - k_d D)(1 - T)}{k_s}$;
- рыночная стоимость акции: $P = \frac{S}{n} = \frac{V}{n_0}$ (по условию $D = 0$, тогда $V = S$);
- средневзвешенная цена капитала: $WACC = \frac{D}{V} k_d (1 - T) + \frac{S}{V} k_s$,

где P – цена акции;

D – рыночная цена заемного капитала (новая и старая);

S – рыночная стоимость акционерного каптала;

$EAIT$ – доход после уплаты процентов и налогов;

$EBIT$ – доход до уплаты процентов и налогов;

k_s, k_d – цена акционерного и заемного капитала;

DPS, EPS – дивиденд на акцию и доход на акцию;

T – ставка корпоративного налога,

n – количество акций в обращении.

Если узнать k_d и β_L для фирмы при изменении величины заемного финансирования, то можно построить кривую k_s, взяв текущие значения k_{RF} и k_M по модели САРМ: $k_{sL} = k_{RF} + (k_M - k_{RF})\beta_L$ (рисунок 3).

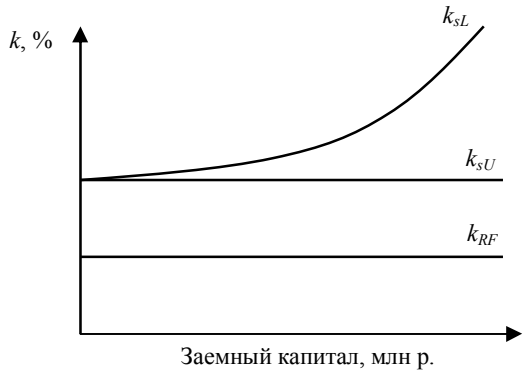


Рисунок 3 – **Кривая цены акционерного капитала**

Далее рассчитаем рыночную оценку акционерного капитала (S) при каждом уровне задолженности (D) и, сложив их, получим стоимость фирмы (V). Теперь находим оптимальную величину задолженности $(D)_1$, при которой достигается максимальная стоимость фирмы $(V)_1$.

Следует отметить, что прирост стоимости фирмы означает повышение цены акции, которая произойдет сразу после объявления о плане рекапитализации, т. е. до завершения операции. Это произойдет потому, что акционеры, сообразив о скором повышении цены акции, начнут их скупать. Цена акций поднимется до нового равновесного уровня, и выкуп будет происходить по этой новой равновесной цене. Количество оставшихся в обращении акций после выкупа (n_1) будет равно:

$$n_1 = n_0 - \frac{D_1 - D_0}{P_1} \text{ (по условию } D_0 = 0).$$

После выкупа акций цена акции (P_1), определенная делением рыночной стоимости акционерного капитала на новое количество акций в обращении, совпадет с ее новой равновесной рыночной ценой, определяемой делением стоимости фирмы на количество акций:

$$P_1 = \frac{S_1}{n_1} = \frac{V_1}{n_0}.$$

Это очень упрощенный расчет. Поскольку инвесторы имеют разные представления о цене капитала фирмы и ее доходах, то реальная цена выкупа будет отличаться от полученных оценок.

Если проводить рекапитализацию в несколько этапов, то возможно выкупить акции в среднем по более низкой цене, чем при одноразовой рекапитализации.

Подставив в формулу $P_1 = \frac{S_1}{n_1}$ значение $n_1 = n_0 - \frac{D_1 - D_0}{P_1}$, получим формулу определения равновесной цены акции при изменении задолженности:

$$P_1 = \frac{V_1 - D_0}{n_0}, \text{ где } V_1 = D_1 + S_1 = D_1 + \frac{(EBIT - k_{d1}D_1)(1-T)}{k_{s1}}.$$

По этим формулам можно рассчитывать цену акции при переходе с одного уровня задолженности на другой.

Если фирма будет последовательно (в несколько этапов) стремиться к достижению оптимальной структуры капитала, то она может выкупать свои акции в среднем по более низкой цене, а окончательная цена превысит равновесную. Это происходит потому, что уровень задолженности на каждом из этапов не достигает оптимального, а значит, не максимальна стоимость фирмы и цена акции при поэтапных выкупах ниже той, которая была бы при одноразовом достижении оптимального уровня задолженности. В каждом этапе выкупаем акции по цене ниже равновесной, поэтому выкупаем большее число акций, чем при одноразовом выкупе, а значит, уменьшаем количество оставшихся в обращении акций при неизменной общей стоимости фирмы.

Последовательные этапы выкупа акций могут проходить за счет несколько раз привлекаемого и возвращаемого заемного капитала по разным ценам. Если же привлечение дополнительного заемного капитала проходит без возвращения старого займа, то:

$$S_1 = (EBIT - k_{d0}D_0 - k_{d1}D_1)\frac{1-T}{k_{s1}}.$$

Если привлекать дополнительный капитал без возвращения старого, увеличивается риск фирмы, но процентная ставка старого займа остается неизменной, т. е. происходит перераспределение богатства от кредиторов в пользу акционеров, поскольку рыночная стоимость старого займа (D_0') упадет, если $k_{d1} > k_{d0}$:

$$D_0' = D_0 \frac{k_{d0}}{k_{d1}}.$$

Поэтому при оформлении займов ставится условие, ограничивающее объем привлеченного заемного капитала.

При включении в анализ оптимальной структуры капитала роста фирмы и других факторов расчет оптимальной структуры капитала практически не может быть осуществлен, поэтому используются оценки экспертов.

Предприятие не может поддерживать постоянную структуру капитала одновременно в балансовых и рыночных оценках, потому что рыночные оценки меняются, а балансовые постоянны. Рыночные оценки имеют дело с реальной стоимостью активов и их способностью генерировать денежные потоки, но они непредсказуемы, поэтому на практике при расчете структуры капитала используют балансовые оценки, хотя они отражают только историческую стоимость. Несмотря на это оптимум структуры капитала нужен для максимизации рыночной цены акции, поэтому он может быть определен только исходя из рыночных оценок. Для расчета

WACC тоже нужно использовать рыночные оценки. Однако если структура капитала определялась по балансовым оценкам, то и *WACC* должна рассчитываться по балансовым оценкам. Решением проблемы колебания рыночных оценок являются расчеты *WACC* по целевой, а не по рыночной структуре капитала. Целевая структура капитала не менее стабильна, чем балансовая, в этом случае при расчете будет достигнута стабильность оценок.

УДК 338.46:339.1:657.6

Е. Г. Толкачева (elena.tolk@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент

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

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В статье рассматриваются основные направления совершенствования расходов на реализацию товаров, позволяющие установить издержкоемкость торговых объектов, обосновать управленческие решения по целесообразности их функционирования и обеспечить выход торговой отрасли районных потребительских обществ на безубыточную деятельность.

In the article the basic directions of improvement in the sale of goods costs, allowing to establish the level of costs shopping facilities, sound management decisions on the feasibility of their operations, and to provide access trading industry district consumer societies in the break-even basis.

Ключевые слова: расходы на реализацию товаров; безубыточность; запас финансовой прочности; рентабельность; прогнозирование.

Key words: cost of sale of goods; break even; financial strength; profitability; forecasting.

Современные условия экономического развития национальной экономики обуславливают изменение подходов к ведению хозяйства любой формы собственности. Переход к рыночным отношениям диктует необходимость осуществлять разную деятельность с учетом режима экономии затрат и ресурсов. Особенно остро данная проблема встает перед организациями потребительской кооперации, которая переживает весьма сложные преобразования и несет из-за своей социальной направленности намного больше расходов, чем другие торговые структуры. Достижение данной цели невозможно без использования современного методического инструментария экономического анализа, практическое применение которого позволяет повысить обоснованность разрабатываемых управленческих решений в условиях неопределенности и кризисных ситуаций, своевременно реагировать на угрозы и риски.

Обзор литературных источников по проблемам развития методик анализа расходов торговой организации свидетельствует о том, что авторы предлагают их совершенствование вследствие реформирования налогового законодательства, а также нормативно-правовых документов по бухгалтерскому учету. На наш взгляд, при разработке методик анализа расходов следует акцентировать внимание на обосновании резервов сокращения отдельных статей расходов, их прогнозировании с учетом маркетинговой стратегии организации, повышения эффективности всех видов ресурсов и оптимизации бизнес-процессов.

В рамках данной статьи предлагаем методику расчета издержкоемкости торговых объектов. С этой целью необходимо сумму расходов на реализацию товаров по торговле райпо распределить пропорционально базе распределения (таблица). Это позволит определить окупаемость торговых объектов, их рентабельность и прибыльность, точку безубыточности и запас финансовой прочности.

Распределение расходов на реализацию товаров предлагаем проводить ежеквартально с учетом периодичности перечисления налогов в бюджет. Определение безубыточности торговых объектов даст возможность выявить те магазины, которые являются постоянно убыточными, и при условии незначительной численности обслуживаемого населения рассмотреть вопрос об их закрытии или переводе на неполный рабочий день. В условиях падения доходов населения и внутреннего спроса на товары ликвидация торговых объектов позволит оптимизировать расходы райпо и выйти на безубыточную работу торговой отрасли.

Порядок распределения расходов на реализацию товаров и валовой прибыли по торговым объектам

Наименование показателя	База распределения расходов на реализацию товаров по торговой отрасли райпо
1. Транспортные расходы	Пропорционально сумме поступления товаров в торговый объект (согласно данным аналитического учета по счету 41/2 «Товары и тара в розничной торговле»)
2. Расходы на аренду (лизинг), содержание и обслуживание зданий, сооружений, помещений, легкового автотранспорта, оборудования и оргтехники	Пропорционально площади торгового объекта; в соответствии с платежными документами на оплату коммунальных услуг по показателям счетчиков расхода электроэнергии, воды, отопления
3. Расходы на хранение, подработку, подсортировку, упаковку, подготовку к продаже товаров, первичную обработку животноводческого сырья	Пропорционально розничному товарообороту торгового объекта; на основании актов на списание тары и упаковки, использованных при реализации товаров в торговом объекте
4. Потери товаров при транспортировке, хранении и реализации в пределах установленных норм	Согласно расчету естественной убыли при условии выявления недостачи в ходе инвентаризации торгового объекта
5. Расходы и отчисления на ремонт основных средств	При хозяйственном способе выполнения ремонтных работ – на основании дефектного акта, сметы расходов, нарядов-заказов на выполнение работ в торговом объекте, требований на выдачу запасных частей или строительных материалов, материальных отчетов мастера. При подрядном способе выполнения ремонтных работ в торговом объекте – на основании дефектного акта, акта сдачи-приемки выполненных строительных и иных специальных монтажных работ в соответствии со сметой расходов, утвержденной руководителем организации
6. Налоги, сборы и пошлины, включаемые в расходы на реализацию товаров	По земельному налогу – пропорционально кадастровой стоимости земельного участка под объектом торговли (кроме расположенного в сельской местности) или же площади земельного участка (кроме расположенного в сельской местности). По налогу на недвижимость – пропорционально остаточной стоимости капитальных строений, их частей и машиномест торгового объекта (кроме расположенных в сельской местности)
7. Расходы на оплату труда	Согласно расходов на оплату труда работников торгового объекта
8. Отчисления на социальное страхование в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь	Пропорционально расходам на оплату труда работников торгового объекта
9. Расходы на уплату страховых взносов	Пропорционально расходам на оплату труда работников торгового объекта
10. Амортизация основных средств и нематериальных активов	Пропорционально переоцененной стоимости основных средств торгового объекта
11. Прочие расходы	
В том числе: 11.1. Отчисления на подготовку кадров	Пропорционально розничному товарообороту торгового объекта
11.2. Расходы на рекламу, маркетинговые, информационные и консультационные услуги, представительские расходы	Пропорционально розничному товарообороту торгового объекта
11.3. Расходы по эксплуатации и износ специальной одежды, обуви, инвентаря и хозяйственных принадлежностей	По актам на списание специальной одежды, обуви, инвентаря и хозяйственных принадлежностей в торговом объекте
11.4. Прочие расходы по функционированию организации	
Из них: 11.4.1. Расходы на расчетно-кассовое обслуживание	Пропорционально розничному товарообороту торгового объекта
11.4.2. Канцелярские расходы	Пропорционально розничному товарообороту торгового объекта
11.4.3. Командировочные расходы	Пропорционально розничному товарообороту торгового объекта
11.4.4. Другие расходы по функционированию организации	Пропорционально розничному товарообороту торгового объекта
12. Управленческие расходы торговой отрасли райпо	Пропорционально розничному товарообороту торгового объекта
13. Сумма валовой прибыли торговой отрасли райпо	Пропорционально розничному товарообороту торгового объекта

При прогнозировании расходов на реализацию целесообразно учитывать такие факторы, как уровень инфляции, предполагаемый объем продаж с учетом сезонных колебаний и коэффициента чувствительности розничного товарооборота от изменения реально располагаемых доходов населения в регионе, а также значение оптимального уровня издержек обращения. Оптимальный уровень расходов на реализацию должен учитывать масштабы и объемы деятельности райпо, численность персонала, а также среднее значение по отрасли.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в 2016 г. по сравнению с 2015 г. реально располагаемые доходы населения сократились на 7,3%, а розничный товарооборот – на 4,1%. Следовательно, при уменьшении доходов населения на 1% розничный товарооборот сокращается на 0,562%. Высокий уровень конкуренции в торговой отрасли, ориентация системы потребительской кооперации на сельских потребителей, которые составили на конец 2016 г. только 22,1% от общей численности населения страны и имели доходы в размере 70,3% от среднереспубликанского уровня, приводят к потере розничного товарооборота и снижению прибыльности отраслей сферы обращения.

В таких условиях управление продажами и расходами должно быть ориентировано на внедрение маркетинговых новаций, новых инструментов финансового планирования, учитывающих несколько сценариев развития торговой отрасли с учетом воздействия внешних «шоков». Оптимизировать управленческие расходы и выйти на безубыточную деятельность позволят также мероприятия по укрупнению подведомственных структурных подразделений и повышению мотивации работников торговли.

УДК 339.1

К. С. Третьякова (drummerksu@mail.ru),
преподаватель

Поволжский кооперативный институт
Российского университета кооперации
г. Энгельс, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ СПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Деятельность предприятий потребительской кооперации тесно связана и зависит от покупательской способности населения, а также помощи со стороны государства. Государственная поддержка сельского хозяйства воздействует на спрос и предложение сельскохозяйственных товаров и создает в его отраслях равные условия для получения доходов со стороны покупателей.

The activity of consumer cooperation enterprises is closely related to and depends on the purchasing power of the population, as well as assistance from the state. State support for agriculture affects the supply and demand of agricultural products, and creates in its branches equal opportunities to generate revenue from customers.

Ключевые слова: государственное регулирование; АПК; покупательская способность; кооперация; население; доходы; сельскохозяйственная отрасль.

Key words: government regulation; AIC; purchasing power; cooperation; population; earnings; agricultural industry.

Экономика любой страны зависит от покупательской способности населения и внешнеторговой деятельности и государственного регулирования.

Государственное регулирование экономики охватывает все стороны общественного воспроизводства. В рыночных отношениях государственное регулирование особенно необходимо при проведении экономических реформ – реформировании собственности, материального производства, рынка труда, финансового рынка. Исключительно важна роль государственного регулирования в территориальном развитии, определении внутри региональных и межрегиональных пропорций, выравнивании уровней социально-экономического развития регионов, формировании региональных рынков. Необходимо регулирование природопользования, внешнеэкономических связей. Государство должно регулировать процесс структурной перестройки экономики в соответствии с главной целью рыночных отношений – социологизацией, повышением материального благосостояния населения.

Целью государственного регулирования является обеспечение правовой базы функционирования рыночной системы, установление законных и эффективных взаимоотношений меж-

ду производителями, поставщиками и потребителями продукции. Государственное регулирование выступает главным регулятором поведения цивилизованного бизнеса и создает условия для относительного нивелирования социального неравенства населения страны.

Покупательская способность населения определяется уровнем цен и заработной платы. Государство в 80-х гг. XX в. активно использовало эти рычаги для формирования нормального экономического пространства в стране.

Снижение цен, повышение заработной платы отдельным категориям работников, различные выплаты из фондов общественного потребления способствовали повышению покупательской способности населения и вместе с ростом объемов внешнеторговой деятельности укреплению экономики страны. В ходе реформ этими важнейшими рычагами воздействия на экономику страны государство не воспользовалось.

Покупательская способность населения в настоящее время очень низкая; при дефиците денежных средств у населения наблюдается избыток товаров на прилавках. В тяжелейшей экономической ситуации оказались практически все отрасли народного хозяйства, в том числе и потребительская кооперация.

Потребительская кооперация ближе всех к сельскому населению (где более 40% безработных), ее задача – удовлетворять потребности населения, особенно сельского, в промышленных, продовольственных товарах и услугах, не всегда при этом рассчитывая на прибыль. Низкий платежеспособный спрос сельского населения – одна из причин сдерживающих повышение эффективности деятельности потребительской кооперации.

Агропромышленный комплекс (АПК) имеет особое значение в экономике страны. Он относится к числу основных народнохозяйственных комплексов, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества. Значение его заключается не только в обеспечении потребности людей в продуктах питания, но и в существенном влиянии на занятость населения и эффективность всего национального производства. В АПК России в настоящее время занято около 35% всех работающих в сфере материального производства. Здесь сосредоточено более четверти всех производственных фондов и создается почти 15% ВВП. Около 30% отраслей народнохозяйственного комплекса включено в воспроизводственные связи с аграрным сектором. Из сельскохозяйственного сырья производится примерно 70% всего набора производимых в стране предметов потребления. В розничном товарообороте продовольственные товары составляют примерно половину.

Рыночный период в аграрной экономике требует оптимального сочетания государственного регулирования и рыночных рычагов, вызывает необходимость разработки теории и совершенствования практики государственного воздействия на макро- и микроэкономические процессы в сельском хозяйстве и связанных с ним отраслях.

Государственное регулирование в АПК предполагает осуществление его преимущественно экономическими методами и включает защиту отечественного продовольственного рынка от импорта, а также аграрного сектора от высокомонополизированных отраслей, производящих средства производства для сельского хозяйства и закупающих его продукцию; сохранение и совершенствование функций государства в качестве заказчика и инвестора применительно к условиям переходного периода; содействие развитию рыночной инфраструктуры; поддержание государственного сектора АПК; развитие социальной сферы села; развитие аграрной науки и подготовку кадров для сельского хозяйства. Регулирующая роль государства особенно важна на нынешнем этапе перехода к рыночной экономике, когда не сформировался эффективный механизм экономического регулирования.

При этом должны быть приняты во внимание специфические особенности аграрного сектора – сезонность производства, медленный оборот капитала, повышенный производственный риск, связанный с подверженностью стихийным силам природы, с тем, что значительная часть сельскохозяйственных угодий России находится в зоне рискованного земледелия.

Активное воздействие на развитие АПК экономическими методами государство может осуществлять через кредитное и налоговое регулирование, бюджетное финансирование, регулирование условий и уровней оплаты труда, социальное развитие, государственные программы, госзаказы, эффективную таможенную политику и т. д.

Потребительская кооперация вместе с другими хозяйствующими субъектами, функционирующими на территориях населенных пунктов, должна занять активную позицию в повышении покупательской способности населения, не рассчитывая на значительную помощь государства.

Среди мер по повышению покупательской способности населения и повышению эффективности деятельности потребительской кооперации следует отметить следующие: повышение занятости населения, совершенствование систем оплаты труда и материального стимулирования, использование гибкой системы ценообразования; улучшение заготовительной, производственной и торговой деятельности предприятий потребительской кооперации, повышение деловой активности пайщика – главного участника экономической жизни потребительской кооперации; усиление роли государства.

Повышение занятости населения (особенно сельского) следует осуществлять за счет диверсификации видов деятельности потребительской кооперации, развития интеграционных связей потребительской кооперации с промышленными и сельскохозяйственными предприятиями, организации собственного сельскохозяйственного производства и переработки сельскохозяйственной продукции, организации индивидуальной трудовой деятельности граждан по заказам предприятий потребительской кооперации.

Создание дополнительных рабочих мест способствует повышению социальной защищенности населения, снижению уровня безработицы на селе. Резервы создания рабочих мест кроются также в развитии основных отраслей деятельности всех хозяйствующих субъектов, находящихся на сельских территориях.

Важным фактором повышения покупательской способности населения является внедрение прогрессивных форм оплаты труда и материального стимулирования. Расходы по оплате труда работников должны увязываться с конечными результатами работы – ростом объема реализации в сопоставимых ценах в динамике и прибылью.

При разработке мероприятий материального стимулирования должны учитываться экономические интересы – коллективные и личные. Личные интересы понимаются как интересы каждой личности, коллективные – как интересы коллектива. В полной мере должны использоваться экономические рычаги воздействия (прибыль, цены, кредит, заработная плата, формы материального поощрения и др.), которые призваны создавать условия, содействующие усиленной деятельности организаций и предприятий.

Значительные резервы повышения покупательской способности сельского населения имеются в развитии основных видов деятельности предприятий потребительской кооперации – заготовительной, производственной, торговой, оказании услуг и др.

Следует активизировать заготовительную деятельность предприятий потребительской кооперации, максимально восстановить сеть приемно-заготовительных пунктов, складов, овощехранилищ, увеличить закупки сельскохозяйственных продуктов и сырья в крестьянских (фермерских) и личных хозяйствах граждан, совершенствовать формы заготовок сельскохозяйственной продукции, организовать встречные поставки населению средств производства, кормов, добавок, семян с минимальной или нулевой прибылью для системы потребительской кооперации. Увеличение объемов деятельности предприятий потребительской кооперации с использованием собственного сырья даст возможность реализовывать произведенную продукцию по более дешевым ценам чем в коммерческих торговых предприятиях, шире использовать гибкую систему ценообразования.

Ограниченность ресурсов при кризисе сбыта сельскохозяйственной продукции предполагает строгое подчинение протекционистской политики в аграрной сфере задач повышения эффективности производства. В этой связи экономический механизм и комплекс мер поддержки сельских товаропроизводителей должны быть направлены на стимулирование более производительных вложений и рентабельного производства. Эта цель, в свою очередь, может быть достижима лишь тогда, когда система экономических рычагов (цены, кредит, налоги и бюджетные субсидии) будет в основном использоваться для стимулирования более рентабельных групп предприятий и более эффективных вложений по регионам. В системе государственного регулирования агропромышленного производства важно полнее использовать интервенционные товарные закупки и залог сельскохозяйственной продукции. В области ценовой политики должны действовать принципы свободного ценообразования в сочетании с государственным регулированием цен, установлением гарантированного уровня на закупки по госзаказу, формирования цен в соответствии со спросом и предложением при относительно жестком ограничении тенденции к их монополизации.

Задачам овладения рыночным механизмом и методами государственного регулирования в условиях рынка будет отвечать принципиально новая система управления АПК. В этих целях целесообразно осуществить переориентацию государственных функций от управления пред-

приятиями и отраслями к экономическому регулированию взаимодействия между субъектами рыночного хозяйства.

Специфика функционирования аграрной сферы предопределяет основные направления государственного регулирования, которых не избежала ни одна из развитых стран мира. Речь идет прежде всего о государственном протекционизме при реализации крупных комплексных экономических и социальных программ, прямой государственной бюджетной поддержке сельского хозяйства, использовании ценовых, дотационных и финансово-кредитных мер.

Одним из внутренних источников повышения эффективности АПК, который должен быть включен в сферу государственного регулирования, выступает развитие кооперации и интеграции по горизонтали и вертикали, причем в зависимости от субъектов хозяйствования могут использоваться различные их формы:

- кооперирование на уровне первичного хозяйственного звена, объединение крестьян и фермеров по производству и переработке продукции, формирование кооперативов на базе личных подсобных хозяйств и интеграция их с общественными хозяйствами;
- межхозяйственное кооперирование объединений по всем технологическим стадиям, включая переработку и реализацию продукции на базе хозяйства-интегратора;
- кооперирование на уровне административного района путем объединения всего ресурсного потенциала для выпуска конечной продукции;
- создание межрайонных агропромышленных ассоциаций по производству, например, сахара на базе хозяйств сырьевых зон, и другой продукции.

Значительные резервы в снижении стоимости реализуемых товаров и продуктов населению имеются в кооперативной промышленности.

Предприятиям кооперативной промышленности следует увеличить объем и ассортимент промышленной продукции и продовольствия, повышать их качество, обеспечить более глубокую переработку сырья, уменьшить его потери, улучшить хранение, снизить затраты на переработку. Необходимо углублять специализацию и концентрацию производства, осуществлять производственное кооперирование, налаживать внутрисистемные связи, улучшать использование производственных мощностей, внедрять передовые технологии, научную организацию труда, улучшать торговое обслуживание населения; увеличить число пунктов продажи, открывать магазины на дому в отделенных населенных пунктах, расширить выездную торговлю, пересмотреть режим работы торговых предприятий, шире использовать выставки-распродажи, дегустации товаров, рекламу товаров новых форм обслуживания, совершенствовать структуру товарооборота, повышать качество торгового обслуживания.

В районных центрах и поселках городского типа следует создавать магазины исключительно для обслуживания пайщиков, то же самое можно создавать и в сельских населенных пунктах на базе бездействующих, пустующих магазинов. Целесообразно также шире использовать льготы и преимущества для пайщиков.

Необходимо обеспечивать преимущественное право торговли на кооперативных рынках, производителям продуктов, сырья, крестьянам (фермерам), пайщикам, местным производителям продовольственных товаров; оказывать услуги населению: реализацию товаров в кредит, прием заказов у населения на товары, доставку заказов на дом покупателям, обеспечение гарантийного обслуживания на дому, широкое внедрение лизинговых отношений с фермерами, другими сельскохозяйственными производителями; стимулировать сбыт продукции и услуг путем предоставления скидок заказчиками, особенно пайщикам.

Сокращение объемов деятельности потребительской кооперации в последние годы в значительной степени связано со снижением объемов производства в сельском хозяйстве. Необходимость инвестиций в направления сельского хозяйства и потребительскую кооперацию очевидна еще и потому, что Россия вступила во Всемирную торговую организацию, а это обострило как внутреннюю, так и внешнюю конкуренцию на рынках промышленных товаров и продовольствия.

Повысить качество отечественной продукции без новых машин, оборудования и технологий невозможно. Возможности предприятий потребительской кооперации в обновлении материально-технической базы ограничены, нужна помощь государства. Государственная поддержка потребительской кооперации должна осуществляться при активном использовании потребительской кооперацией собственных источников финансирования капитальных вложений – прибыли, амортизационных отчислений, средств пайщиков, фонда развития потребительской кооперации; заемных – кредитов банков, внутрисистемных кредитов; привлеченных – от продажи акций, облигаций и других ценных бумаг.

При этом важно не только изыскивать дополнительные источники инвестиций, но и создавать условия для инвестирования.

Сегодня предприятия потребительской кооперации должны более эффективно использовать организационные, технические и финансовые возможности для сохранения своей рыночной ниши, адаптироваться к современным условиям и в последующем выйти на внешний рынок.

Таким образом, эффективность деятельности предприятий потребительской кооперации непосредственно связана и зависит от покупательской способности населения, активной позиции основной его части (пайщиков), ответственности и профессионализма руководителей за результаты производственно-финансовой деятельности предприятий потребительской кооперации, а также помощи со стороны государства.

В заключение можно выделить основные направления государственного регулирования агропромышленного комплекса. Необходимо сформировать систему государственной поддержки сельского хозяйства и тем самым усилить влияние государства как гаранта развития рынка в аграрном секторе. Государство должно косвенно воздействовать на спрос и предложение сельскохозяйственных товаров, межотраслевой обмен в АПК с целью создания в его отраслях равных условий для получения доходов, заботиться наряду с муниципалитетами о социальном развитии села, улучшении природоохраны. При этом необходим поэтапный переход от сложившейся рыночной системы в основном на дотирование производства, компенсацию производственных затрат и централизованное кредитование к системе, предусматривающей программно-целевую, избирательную поддержку доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, развитие рыночной инфраструктуры и рыночной информации, совершенствование системы кредитования, стимулирование спроса на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие.

УДК 336.64

А. В. Федоренко (alinafedorenko@inbox.ru),
магистрант

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

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭЛЕМЕНТЫ МЕТОДИКИ ЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Для осуществления своей деятельности любой организации необходимо постоянно наблюдать за изменениями финансового состояния. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это характеристика его финансовой конкурентоспособности (платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

To carry out its activities of any organization needs to constantly monitor the financial condition changes. Financial business entity – a characteristic of the competitiveness of its financial (solvency, solvency), the use of financial resources and capital, the implementation of commitments to the state and other economic entities.

Ключевые слова: организация; финансовое состояние; финансовая устойчивость; метод; методика; экономическая эффективность.

Key words: organization; financial condition; financial stability; method; technique; economic efficiency.

Правильное управление финансовой устойчивостью организации позволяет проследить изменения различных показателей и при необходимости принять нужные меры. Движение любых товарно-материальных ценностей, трудовых и материальных ресурсов сопровождается образованием и расходованием денежных средств, поэтому финансовое состояние хозяйствующего субъекта отражает все стороны его производственно-торговой деятельности.

Наличие у организации собственных оборотных средств – обязательное условие платежеспособности и финансовой устойчивости. Основным источником формирования собственных оборотных средств является прибыль.

Управление финансовой устойчивостью включает следующие функции:

• Разработку финансовой стратегии исходя из общей стратегии экономического развития организации и прогноза конъюнктуры финансового рынка. Формируется система целей и целевых показателей финансовой деятельности на длительный срок, в том числе показателей фи-

нансовой устойчивости, определяются приоритетные задачи, решаемые в ближайшей перспективе и разрабатывается политика действий организации по основным направлениям ее финансового развития.

• Осуществление планирования финансовой деятельности организации, что связано с разработкой системы текущих планов и оперативных бюджетов по основным направлениям финансовой деятельности, системы показателей финансовой устойчивости и платежеспособности организации, определение путей наиболее эффективного их достижения.

• Бюджетирование, т. е. процесс разработки конкретных бюджетов в соответствии с целями оперативного планирования (например, платежный баланс на предстоящий месяц).

• Регулирование, т. е. воздействие на объект управления, посредством которого достигается состояние финансовой устойчивости и устойчивости финансовой системы в целом в случае возникновения отклонений от заданных параметров.

• Осуществление эффективного контроля за реализацией принятых управленческих решений в области финансовой деятельности, т. е. создание систем внутреннего контроля в организации, разделение контрольных обязанностей отдельных служб и финансовых менеджеров, определение системы контролируемых показателей и контрольных периодов, оперативное реагирование на результаты осуществляемого контроля.

Управление финансовой устойчивостью предполагает комплексное управление текущими активами и текущими пассивами или управление «работающим» капиталом.

В сущности, управление финансовой устойчивостью – это управление оборотным и заемным капиталом. Разница между текущими активами и текущими пассивами представляет собой чистый оборотный капитал организации. Его еще называют работающим, рабочим капиталом, а в традиционной терминологии – собственными оборотными средствами.

Таким образом, финансовая устойчивость – составная часть общей устойчивости организации, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию. Во многом финансовая устойчивость определяет финансовую независимость организации. Финансовая устойчивость – прогноз показателя платежеспособности в длительном промежутке времени. Финансовая устойчивость и ее оценка является частью финансового анализа в организации.

Финансовое состояние – уровень сбалансированности отдельных структурных элементов активов и капитала организации, а также уровень эффективности их использования. Оптимизация финансового состояния организации является одним из основных условий успешного ее развития в предстоящей перспективе.

Следовательно, понятие «финансовая устойчивость» более широкое и включает в себя оценку финансового состояния организации.

Под финансовым состоянием понимается способность организации финансировать свою деятельность.

Финансовое состояние организации характеризуется составом и размещением средств, структурой их источников, скоростью оборота капитала, способностью организации погашать свои обязательства в срок и в полном объеме, а также другими факторами. Оценка финансового состояния организации – операция неоднозначная. Вместе с тем достоверная и объективная оценка финансового состояния организации нужна многим пользователям.

Финансовое состояние организации, ее устойчивость и стабильность зависят от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение организации. Напротив, в результате спада производства и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового состояния организации и ее платежеспособности.

В настоящее время разработано и используется множество методик оценки финансового состояния организации, например, методики А. Д. Шеремета, В. В. Ковалева, Л. В. Донцовой, Н. А. Никифоровой, Е. С. Стояновой, Г. В. Савицкой, Э. А. Маркарьяна, А. Ф. Ионовой и др. И отличие между ними заключается в подходах, способах, критериях и условиях проведения анализа.

Традиционно оценка финансового состояния проводится по пяти основным направлениям:

• имущественное положение;

• финансовая устойчивость;

• ликвидность;
• деловая активность;
• рентабельность.

Итак, финансовая сторона деятельности организации является одним из основных критериев ее конкурентного статуса. Перед финансовыми службами организации ставятся задачи по оценке финансового состояния и разработке мер по повышению финансовой устойчивости. Финансовое состояние в общих чертах обусловлено степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, если они предусмотрены планом, а также скоростью оборота производственных средств и особенно оборотных средств. Хорошо организованное финансовое планирование, базирующееся на анализе финансовой деятельности, служит залогом хорошего финансового состояния.

Далее рассмотрим методические подходы к оценке финансовой устойчивости организации.

Анализ финансовой устойчивости организации проводится в соответствии с Инструкцией о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27 декабря 2011 № 140/206. Данная инструкция может применяться и в отношении юридических лиц и их обособленных подразделений, имеющих обособленный (отдельный) баланс, расчетный (текущий) счет, осуществляющих на территории Республики Беларусь предпринимательскую деятельность в различных отраслях экономики, независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности (кроме бюджетных, страховых организаций и банков) для проведения анализа финансового состояния организаций и выявления организаций с неудовлетворительной структурой бухгалтерского баланса (неплатежеспособные организации).

Методика проведения анализа финансовой устойчивости организации включает следующие этапы: анализ активов организации и источников их финансирования; анализ ликвидности и платежеспособности организации; анализ финансовой независимости организации; анализ деловой активности организации; анализ рентабельности организации (что отражено на нижеследующем рисунке).

Методика анализа финансового состояния организации

Рассмотрим подробнее перечисленные этапы.

Анализ активов организации и источников их финансирования. Устойчивость финансового положения организации в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. В процессе функционирования организации и величина активов, и их структура претерпевают постоянные изменения.

Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности, который проводится на первом этапе анализа финансового состояния организации.

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относи-

тельными – темпами роста. Ценность результатов горизонтального анализа снижается в условиях инфляции. Тем не менее эти данные можно использовать при межхозяйственных сравнениях. Вертикальный анализ показывает структуру средств организации и их источников.

Оценка финансового состояния и финансовой устойчивости будет неполной без анализа структуры активов и пассивов баланса, а также эффективности использования конкретных ресурсов. Актив баланса содержит сведения о размещении средств в конкретное имущество организации. Анализ активов целесообразно начать с общей оценки стоимости и структуры имущества. В большинстве случаев увеличение стоимости имущества взаимоувязано с ростом объема реализации продукции.

Финансовое состояние организации и ее устойчивость в значительной степени зависят от того, каким имуществом располагает организация, в какие активы вложен капитал и какой доход они приносят. По объекту инвестирования выделяют основной капитал (характеризует ту часть используемого организациями капитала, который инвестирован во все виды ее долгосрочных активов) и оборотный капитал (характеризует ту его часть, которая инвестирована организациям в ее оборотные активы).

Оборотные (краткосрочные) активы – это наиболее мобильная часть капитала, от состояния и рационального использования которой во многом зависят результаты хозяйственной деятельности и финансовое состояние организации. Основная цель их анализа – своевременное выявление и устранение недостатков управления оборотным капиталом и нахождение резервов повышения интенсивности и эффективности его использования. Прежде всего дается общая оценка изменений в наличии и структуре оборотных активов. Большое внимание при анализе оборотных активов должно быть уделено дебиторской задолженности. Анализируя структуру оборотных активов, следует иметь в виду, что устойчивость финансового состояния в значительной мере зависит от оптимального размещения средств по стадиям процесса кругооборота: снабжения, производств и сбыта продукции. Руководство организации должно иметь четкое представление, за счет каких источников ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность и в какие сферы деятельности будет вкладывать свой капитал. Забота об обеспечении бизнеса необходимыми финансовыми ресурсами является ключевым моментом в деятельности любой организации. Поэтому анализ наличия источников формирования и размещения капитала имеет исключительно большое значение.

Анализ ликвидности и платежеспособности организации. В общем виде платежеспособность характеризуется способностью погашения текущих финансовых обязательств. Это обеспечивается наличием денежных средств на счетах в банке, возможностью превращения оборотных средств в денежные. Признаками платежеспособности являются отсутствие просроченных платежей и сбалансирование предстоящих расходов с денежными поступлениями в соответствующем отрезке времени. По существу, ликвидность хозяйствующего субъекта означает ликвидность его баланса, а также безусловную платежеспособность хозяйствующего субъекта. Баланс считается ликвидным, если суммы ликвидных активов равны сумме ликвидных пассивов. Анализ ликвидности баланса производится путем сравнения активов, расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения.

Ликвидность организации определяется наличием у нее ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность организации в любой момент совершать необходимые расходы. Ликвидность активов и срочных обязательств может быть приблизительно определена по бухгалтерскому балансу. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированных по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов. Он используется для качественной оценки платежеспособности и ликвидности организации. Цель проводимых расчетов – оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств, которые должны быть погашены организациями в предстоящем периоде. Показатели ликвидности организаций построены по принципу сопоставления активов различной степени ликвидности с величиной краткосрочных обязательств.

Так, например, коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно. Если организация в текущий момент может на 15–20% погасить все свои долги, то ее платежеспособность, считается нормальной.

Коэффициент промежуточной ликвидности при оценке размера ликвидных средств дополнительно учитывает дебиторскую задолженность. Данный коэффициент отражает прогнозируемые платежные возможности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами.

Согласно международным стандартам коэффициент текущей ликвидности должен быть выше единицы, но не больше двух. В Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности Республики Беларусь значение данного коэффициента дифференцируется по отраслям народного хозяйства. Нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть, по меньшей мере, достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе организация окажется под угрозой банкротства. Значительное превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами более чем в 2 раза свидетельствует об их неэффективном использовании.

Анализ финансовой независимости организации. Финансовая устойчивость – одна из характеристик соответствия структуры источников финансирования структуре активов. В отличие от платежеспособности, которая оценивает оборотные активы и краткосрочные обязательства организации, финансовая устойчивость определяется на основе различных видов источников финансирования и их соответствия составу активов. Достаточная доля собственного капитала означает, что заемные источники организация использует лишь в тех пределах, в которых она может обеспечить их полный и своевременный возврат.

По данным бухгалтерской отчетности можно рассчитать показатели, характеризующие финансовое состояние и платежеспособность организации. Важнейшим из них является наличие собственных оборотных средств (собственный или чистый оборотный капитал). Собственные оборотные средства – это часть оборотных средств, которая финансируется собственным или долгосрочным капиталом.

Собственные оборотные средства, оборотный капитал или работающий капитал – это та часть оборотных средств, которая финансируется собственным или долгосрочным капиталом. В процессе анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта изучаются показатели деловой активности организации (четвертый этап анализа финансового состояния). Оценке рациональности использования подлежат краткосрочные активы, которые играют важную роль в обеспечении деятельности организации. Объем краткосрочных активов непосредственно зависит от величины производства и реализации продукции.

В процессе анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта изучаются *показатели деловой активности организации*. Оценке рациональности использования подлежат краткосрочные активы, которые играют важную роль в обеспечении деятельности организации. Объем краткосрочных активов непосредственно зависит от величины производства и реализации продукции.

На последнем этапе анализа финансового состояния организации проводится анализ рентабельности организации. Рентабельность – это доходность, прибыльность, показатель экономической эффективности деятельности промышленной организации, показывающий конечные результаты хозяйственной деятельности. Таким образом, финансовая устойчивость отражает финансовое состояние организации, при котором она способна за счет рационального управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами создать такое превышение доходов над расходами, при котором достигается стабильный приток денежных средств, позволяющий организации обеспечить ее текущую и долгосрочную платежеспособность, а также удовлетворить инвестиционные ожидания собственников.

УДК 336.64

Г. Г. Хихлухо (glebrunik@mail.ru),
магистрант

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

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПРАВОВОЙ СРЕДЕ

Статья посвящена теоретическим аспектам оценки финансового состояния организации в современных социально-экономической и правовой среде, условиях хозяйствования. Конкретизированы и теоретически обоснованы концептуальные основы и экономическая сущность финансового состояния организации и основные факторы, на него влияющие, определены приемы, методы, основные модели оценки финансового состояния организации в современных условиях хозяйствования и система показателей, используемые для оценки финансового состояния организации. Рассмотрена структура и динамика имущества, источников его образования, представлена общая характеристика, рассмотрен анализ ликвидности и платежеспособности предприятия, финансовой устойчивости, финансовых результатов и рентабельности предприятия, а также влияние факторов на показатели рентабельности организации.

The article is devoted to the theoretical aspects of the organization of the financial condition of valuation in the current socio-economic and legal environment, economic conditions. In the work concretized and theoretically grounded the conceptual framework and the economic substance of the financial condition of the organization and the main factors that affect it, defined techniques, methods, basic model for assessing the financial condition of the organization in the current economic conditions and the system of indicators used to assess the financial condition of the organization. The structure and dynamics of assets and sources of its formation, a common characteristic, considered analysis of the liquidity and solvency of the enterprise, financial stability, financial results and profitability of the enterprise, consider the influence of factors on the profitability of the organization.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия; основные фонды; эффективность; финансовая стабильность; финансовые результаты; прибыльность; рентабельность; ликвидность; платежеспособность; деловая активность.

Key words: the financial condition of the enterprise; fixedassets; efficiency; financial stability; financial results; profitability; liquidity; solvency; business activity.

Финансы организации – важнейшая составная часть единой системы финансов государства. Это предопределяется прежде всего тем, что они обслуживают сферу материального производства, в котором создаются валовый внутренний продукт, национальный доход и национальное богатство. По своей сущности финансы организации являются специфической частью финансовой системы. Их отличие от государственных финансов обусловлено функционированием в разных сферах общественного производства.

Необходимость финансов обусловлена наличием товарного производства, товарного обращения и действием закона стоимости. Финансы субъектов хозяйствования выражают совокупность денежных отношений, связанных с кругооборотом средств, образованием и использованием денежных доходов и фондов.

Данные денежные отношения возникают между организациями различных отраслей народного хозяйства, организациями и их хозрасчетными подразделениями, организациями и налоговыми органами, организациями и кредитными учреждениями, организациями и рабочими (служащими), а также внутри организации.

Финансы организаций в целом характеризуются теми же чертами, что и категория финансов. Вместе с тем им присущи особенности, обусловленные их функционированием в сфере материального производства, где органически связаны все сферы воспроизводственного процесса: производство, распределение, обмен и потребление.

Финансы организаций представляют собой совокупность экономических, денежных отношений, возникающих в процессе производства, распределения и использования совокупного общественного продукта, национального дохода, национального богатства, и связаны с образованием, распределением и использованием валового дохода, денежных накоплений и финансовых ресурсов организаций. Эти отношения, определяющие сущность данной категории, опосредствованы в денежной форме.

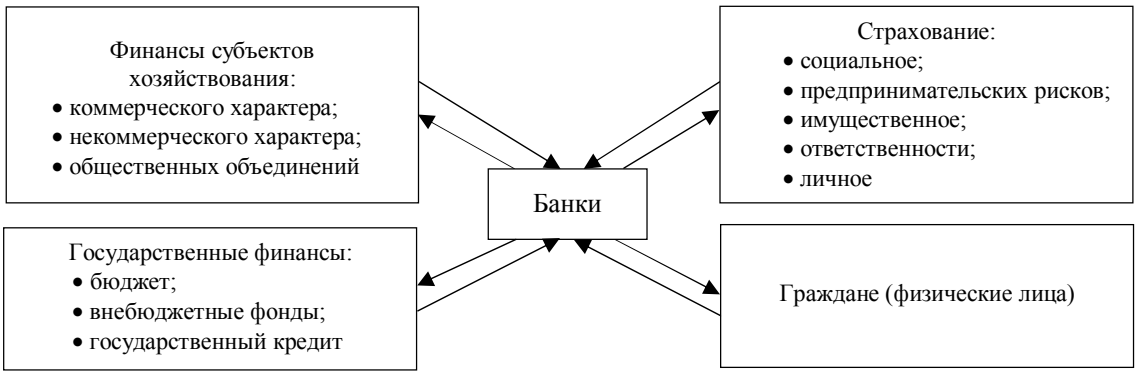
В общей совокупности финансовых отношений выделяют следующие три взаимосвязанные сферы:

- финансы хозяйствующих субъектов;
- страхование;

• государственные финансы.

В совокупности они образуют финансовую систему государства, структура которой показана на нижеприведенном рисунке.

Структура финансовой системы



Финансы организаций выполняют те же функции, что и государственные финансы – распределительную и контрольную. Однако круг деятельности финансов организаций значительно шире круга деятельности государственных финансов. Помимо названных, финансы организаций выполняют следующие *функции*:

• производственную;

• оперативную;

• непроизводственную;

• инвестиционную;

• потребительную.

Осуществление финансовой деятельности организации основано на реализации следующих *основных принципов*:

• финансовой самостоятельности;

• заинтересованности в итогах финансово-хозяйственной деятельности;

• самофинансировании;

• ответственности за результаты финансово-хозяйственной деятельности;

• разграничении средств основной и инвестиционной деятельности;

• делении капитала организации на оборотный и внеоборотный;

• делении источников финансирования оборотных средств в собственные и заемные;

• контроле за результатами деятельности организации;

• наличии целевых фондов денежных средств на организации.

Также выделяют принципы экономической эффективности, финансового контроля, финансового стимулирования (поощрение – наказание), материальной ответственности.

Финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли (от основной и других видов деятельности) и амортизационных отчислений. Наряду с перечисленными, источниками финансовых ресурсов также выступают:

• выручка от реализации выбывшего имущества;

• устойчивые пассивы;

• различные целевые поступления (плата за содержание детей в дошкольных учреждениях и т. д.);

• мобилизация внутренних ресурсов в строительстве и др.

Основными источниками финансовых ресурсов действующей организации служат доходы (прибыль) от основной и других видов деятельности. Они также формируются за счет устойчивых пассивов, различных целевых поступлений, паевых и иных взносов членов трудового коллектива. К устойчивым пассивам относят уставный, резервный и другие капиталы, долгосрочные займы и постоянно находящуюся в обороте организации кредиторскую задолженность.

Для уменьшения проблем формирования и использования финансовых ресурсов организации необходимо оптимальное соотношение ресурсов, находящихся в производственной и не-

производственной сферах, приносящих доход или потребляемых. Это позволит, с одной стороны, обеспечить непрерывность процесса производства и выполнения производственной программы, а с другой, – в полном объеме выполнять внешние и внутренние обязательства, не забывая о ликвидности и прибыльном использовании имеющихся ресурсов. Таким образом, чем больше ресурсов будет участвовать в прибыльном обороте, тем эффективнее будет вся производственно-хозяйственная деятельность организации, а следовательно, реализуется механизм воспроизводства экономического роста.

Финансовые ресурсы организаций являются формой финансирования и кредитования предпринимательской деятельности. Их функционирование направлено на достижение общих целей эффективного развития организаций.

Финансовые ресурсы используются организацией в процессе производственной и инвестиционной деятельности. Они находятся в постоянном движении и пребывают в денежной форме лишь в виде остатков денежных средств на расчетном счете в коммерческом банке и кассе организации.

Финансовое состояние организации – это и способность финансировать свою деятельность. Финансовое состояние характеризуется совокупностью показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов организации, а также состояние капитала в процессе его кругооборота. В рыночной экономике финансовое состояние организации отражает конечные результаты ее деятельности, которые интересуют не только собственников и работников, но и партнеров, банки, финансовые, налоговые и другие органы.

На основании данных анализа финансового состояния дается оценка принятых управленческих решений, формируется финансовая стратегия организации и разрабатываются направления реализации выбранной стратегии.

Анализ финансового состояния приобретает особое значение в условиях рыночной экономики, поскольку организации сталкиваются с необходимостью оценки не только своего финансового положения, но и всестороннего изучения финансового положения своих партнеров.

Финансовое состояние организации может быть устойчивым, неустойчивым, кризисным.

Способность организации своевременно осуществлять платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, поддерживать платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о ее устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Анализ финансового состояния организации включает следующие последовательные этапы:

- предварительный (общий) анализ финансового положения на основе общих показателей аналитического баланса – нетто;
- анализ финансовых результатов деятельности организации;
- анализ изменений имущественного положения организации;
- анализ платежеспособности и ликвидности организации;
- анализ финансовой устойчивости организации;
- анализ эффективности использования капитала;
- оценка вероятности риска банкротства.

При анализе финансового состояния организации используется система абсолютных и относительных показателей.

Абсолютные показатели характеризуют в абсолютном выражении сведения о размере капитала организации (валюта баланса), собственных и заемных источников финансирования, собственных и оборотных средств, дебиторской и кредиторской задолженности и др.

Относительные показатели (коэффициенты) могут быть объединены в следующие группы:

- показатели ликвидности (абсолютной, промежуточной, общей (текущей) и др.);
- показатели финансовой устойчивости (коэффициент независимости, маневренности, финансирования и др.);
- показатели рентабельности (продукции, продаж, капитала и др.);
- показатели деловой активности (оборачиваемость всего капитала, оборотного капитала, дебиторской и кредиторской задолженности и др.);
- показатели рыночной активности (прибыльность одной акции, балансовая стоимость одной акции, норма дивиденда на одну акцию и др.).

Платежеспособность организации – это ее возможность своевременно и полностью выполнить платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций де-

нежного характера. Она оказывает непосредственное влияние на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность и условия получения кредита.

Организация считается платежеспособной, если имеющиеся у нее денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность покрывают ее краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы, кредиторскую задолженность).

Платежеспособность рассчитывается как отношение мобильных средств организации к ее текущим обязательствам. Чем выше этот показатель, тем быстрее может организация выполнить свои платежные обязательства. Уменьшение объема ликвидных активов, так же как и увеличение доли ненадежной задолженности организации, снижает ее платежеспособность, уровень которой в значительной мере определяется состоянием оборотных средств.

Платежеспособность организации характеризует ликвидность ее баланса. Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Для оценки ликвидности баланса используются коэффициенты ликвидности:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент промежуточной (быстрой, оперативной, критической) ликвидности;
- коэффициент текущей (общей) ликвидности, или коэффициент покрытия.

Таким образом, можно выделить четыре типа финансовой устойчивости организации:

- Абсолютную финансовую устойчивость, которая наблюдается в том случае, если имеется излишек собственных средств для формирования запасов.
- Нормальную финансовую устойчивость, когда имеется излишек собственных и долгосрочных заемных источников для формирования запасов.
- Неустойчивое финансовое состояние, когда имеется излишек общих источников для формирования запасов.
- Кризисное финансовое состояние, когда имеется недостаток общих источников для формирования запасов.

УДК 378.112:005.336.1(477)

И. П. Чайка (nchajca@ukr.net),
канд. экон. наук, доцент

Полтавский университет экономики и торговли
г. Полтава, Украина

ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье проведен анализ термина «маркетинговое управление» и в соответствии с современной парадигмой маркетинга дано его авторское определение.

The author in the article analyzes the term “marketing management” and in accordance with the modern paradigm of marketing gives his own definition.

Ключевые слова: маркетинг; маркетинговое управление; развитие потребителей; холистический маркетинг; холистическое поле целостности.

Key words: marketing; marketing management; consumer development; holistic marketing; holistic integrity field.

Задача формирования современной концепции маркетингового управления деятельностью предприятия требует выяснения сущности маркетингового управления как отдельной экономической категории и определения особенностей ее применения в деятельности учреждения высшего образования. Поэтому для дальнейшего оперирования термином «маркетинговое управление» необходимо дать его четкое определение.

В англоязычной литературе используется термин «marketing management», предложенный Ф. Котлером и К. Л. Келлером в их одноименной книге. Авторы определяют marketing management как «искусство и науку выбора целевых рынков и привлечения, сохранения и развития потребителей путем создания, предоставления и продвижения значимых для них ценностей» [1, с. 22]. Также используется словосочетание «management with marketing» [2], что до-

словно переводится как «управление с маркетингом», или «с помощью маркетинга», как название учебной программы, предлагаемой британским университетом своим студентам.

В украинской научной литературе одновременно встречаются понятия «маркетинговое управление» и «управление маркетингом». С целью проведения анализа этих терминов, предложенных отечественными учеными, выделим их и сгруппируем в таблицу для удобства сравнения.

Определение терминов «управление маркетингом» и «маркетинговое управление»

Маркетинговое управление	Управление маркетингом
Ерохин К. Я.: «Маркетинговое управление предприятием – это возможность организовать его деятельность на принципах оптимального использования имеющегося потенциала и получения наибольшей прибыли на основе удовлетворения потребностей потребителей. Неотъемлемой частью системы маркетингового управления предприятием является обеспечение пропорциональности развития, поддержка и сохранение социальных гарантий для работников» [3, с. 2]	Гуржий Н. М.: «... управление маркетингом – это системное управление элементами маркетинговой деятельности с соблюдением принципов социально-этичного маркетинга, которое направлено на своевременную адаптацию деятельности предприятия к условиям маркетинговой среды, которые изменяются, на удовлетворение запросов потребителей и обеспечение на этой основе долгосрочного коммерческого успеха» [7, с. 6–7]
Курбатская Л. Н.: «Маркетинговое управление деятельностью предприятия – это процесс анализа, разработки и воплощения в жизнь средств, рассчитанных на установление, укрепление и поддержание выгодных обменов с покупателями для достижения главной цели предприятия – получения прибыли, роста объемов сбыта, увеличения доли рынка и т. д.» [4]	Погожая Н. В.: «Управление маркетингом ... – это обеспечение комплексного взаимодействия методов и форм, направленных на реализацию управленческих функций, выявление и рациональное использование рыночных возможностей в достижении экономических и социальных целей» [8, с. 6]
Трайнина М. С., Юдина Н. В.: «Если раньше маркетинг рассматривался как один из составляющих процессов стратегического управления, то в условиях современного развития рынка маркетинг должен превратиться в сквозной процесс управления производственного предприятия ... маркетинг с функционального уровня управления производственным предприятием превращается в принцип и философию функционирования организации в целом. Оба этих процесса должны играть роль так называемого «фильтра» между внешней средой угроз и возможностей и предприятием, адаптируя производство к рыночным процессам» [5]	Иващенко О. В.: «…управление маркетингом – процесс осуществления ... организационно-управленческих мероприятий по использованию всех инструментов маркетинга как целостной системы, в частности, товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политик, на основе постоянного отслеживания характеристик рынка с последующей коррекцией хозяйственной деятельности производителя для достижения наиболее полной реализации его экономических интересов. Главная цель управления маркетингом производителя ... состоит в оптимизации результативности производственно-коммерческой деятельности предприятия путем адаптации маркетинговой политики к условиям рынка» [9, с. 5–6]
Россоха В. В.: «Термин «маркетинговый менеджмент» ... следует рассматривать в широком и узком смысле. В широком смысле маркетинговый менеджмент, или управление маркетингом, включает комплекс стратегических и тактических мероприятий, направленных на обеспечение устойчивого и всестороннего успеха у потребителей товаров и услуг предприятия и доходности его деятельности ... Узкое понимание маркетингового управления базируется в области управления службой маркетинга с учетом влияния фактора общего руководства всей производственно-финансовой деятельностью предприятия» [6, с. 108–109]	Чаплинский Ю. Б.: «управление маркетингом туристического предприятия является процессом планирования, организации, реализации, координации, стимулирования, контроля и анализа мероприятий, направленных на выявление и удовлетворение потребностей туристов с одновременным улучшением благосостояния владельцев предприятий. ... Критический анализ научной литературы позволил ... сделать вывод о тождественности понятий «управление маркетингом» и «маркетинговый менеджмент» на современном этапе развития управленческих процессов. Это положение основывается на том, что деятельность большинства предприятий осуществляется на принципах маркетинга и предусматривает использование их как приоритетных в управленческих решениях предприятия» [10, с. 8–9]

Сравнительный анализ терминов «управление маркетингом» и «маркетинговое управление», представленных в научных работах украинских авторов, позволяет сделать определенные выводы и обобщения.

Первое. Некоторые авторы, исследуя сущность и современное содержание терминов «маркетинговое управление» и «управление маркетингом», отождествляют эти понятия, употребляют как синонимы, не усматривают разницы в формировании этих управленческих про-

цессов на предприятии [6; 10]. Не соглашаясь с такой точкой зрения, предлагаем свой взгляд на вопрос терминологии.

Считаем, что когда термин «маркетинг» в контексте вида деятельности предприятия дополняется термином «управление» и такая комбинация представляется в двух вариантах (термин «управление» стоит до или после термина «маркетинг»), то каждый из вариантов отражает конкретный подход к формированию управленческих процессов на предприятии, зоны влияния и ответственности маркетинга. В первом варианте (управление маркетингом) слово «маркетинг» как существительное в творительном падеже стоит после слова «управление» и уточняет объект управления. То есть, управление маркетингом (как совокупности определенных задач и выполняемых для их решения процедур) на предприятии является одним из функциональных направлений управления наряду с другими (управлением персоналом, управлением финансами), а учитывая специфику деятельности учреждения высшего образования (УВО) – управлением учебным процессом, управлением научной деятельностью и др.

Во втором варианте (маркетинговое управление) слово «маркетинг» как прилагательное стоит перед словом «управление», уточняя общий принцип осуществления управления предприятием, а значит, и всеми его функциональными направлениями. То есть зона влияния маркетинга распространяется на все виды деятельности предприятия, упорядочивает их в соответствии с общими маркетинговыми целями, обогащает маркетинговым инструментарием. Поэтому считаем, что управление маркетингом и маркетинговое управление – это разные по масштабам воздействия, а следовательно, и зоне ответственности процессы, которые не подлежат «отождествлению».

Второе. Во всех определениях, приведенных в таблице, прослеживается мысль, что и управление маркетингом, и маркетинговое управление – это процессы взаимодействия предприятия с рынком, потребителями с помощью специфических методов, средств – маркетингового инструментария. Соглашаясь в том, что маркетинг в любом случае – это действительно рыночная деятельность, отметим следующее. Учитывая, что маркетинговое управление является всеобъемлющим управленческим процессом, в зону внимания которого включены все функциональные направления деятельности предприятия, возникает потребность в разработке соответствующих процедур его осуществления, отличающихся от традиционных процедур управления маркетингом. Такой вывод дополнительно подтверждается следующим.

В работе «Модель управления маркетингом в системе менеджмента промышленного предприятия» Д. В. Райко и Л. Э. Лебедева провели теоретический анализ терминов «управление маркетингом» и «маркетинговое управление» и пришли к такому выводу: «Наряду с различиями между вышеупомянутыми понятиями, существует и взаимосвязь – управление маркетингом направлено на координацию, упорядочивание и согласование действий работников всех подразделений (специалистов) предприятия, которые, в свою очередь, обеспечивают маркетинговое управление всего объекта хозяйствования, то есть управление, направленное на достижение организационных целей путем удовлетворения потребностей потребителей. Именно в этом прослеживается связь между маркетинговым управлением и управлением маркетингом» [11, с. 110].

В то же время в практической деятельности УВО достичь такой согласованности довольно трудно. Причины могут быть разными, но первоосновой их возникновения, с которой и нужно прежде всего работать, считаем сопротивление нововведениям со стороны различных функциональных подразделений и отдельных сотрудников. Так, Ф. Котлер отмечает: «... если существует вице-президент по маркетингу, то некоторые люди в учебном заведении могут считать, что этот человек «ответственен за маркетинг», и чувствовать, что они почти или вообще не несут ответственности за маркетинг» [1, с. 46]. То есть, именно внедрение маркетинговых должностей или отдела маркетинга (управление маркетингом) не приводит к эксплицитному включению маркетинга в управленческие процессы предприятия, на первом плане остаются функциональные цели отдельных подразделений, а маркетинговый инструментарий применяется преимущественно на оперативном уровне. В результате маркетологи воспринимаются как специалисты, обслуживающие определенные процессы, но не влияющие на общую стратегию деятельности предприятия. Поэтому узловым заданием маркетингового управления является согласование целей отдельных функциональных подразделений с общими стратегическими маркетинговыми целями предприятия, т. е. формирование их системного маркетингового взаимодействия. Таким образом, «управление маркетингом» и «маркетинговое управление» – это термины, характеризующие отдельные процессы управленческой деятельности на предприятии, которые действительно связаны между собой, влияют друг на друга, но перед которыми

стоят не одинаковые задачи, отличие которых основано на разнице масштабов их целеполагания – масштабов формирования целей и воплощения их в реальном результате деятельности предприятия.

Третье. Учитывая то, что маркетинг – это рыночная деятельность, мерилом его эффективности на предприятиях обычно выступает показатель возврата маркетинговых инвестиций. Для УВО он проявляется через количество принятых на обучение студентов, а следовательно, привлеченных средств из государственного бюджета или от частных и юридических лиц. Такая задача, как правило, и ставится перед его маркетологами. Базовым постулатом маркетинга является удовлетворение потребностей потребителей. Но если речь идет о внедрении маркетингового управления предприятием, то на эту задачу необходимо смотреть не просто как на «... установление, укрепление и поддержание выгодных обменов с покупателями для достижения главной цели предприятия – получение прибыли» [4], а по Ф. Котлеру, как на процесс «развития потребителей» [1, с. 22]. Считаем, что «развитие потребителей» – это деятельность по выявлению позиций потребителей, которые предприятию необходимо достичь для улучшения взаимодействия с ними в данный момент или в перспективе формирования системы развития взаимоотношений с потребителями. При этом главный акцент должен быть на учете не текущих, а длительных, основных потребностей потребителей. Высокоразвитые взаимоотношения с потребителями – это такие, которые интегрируют потребителей в систему интересов предприятия. Задачи развития потребителей заключаются в нахождении точек пересечения интересов потребителей и предприятия, формировании общих интересов и обеспечении их удовлетворения. Системная работа по развитию потребителей – это активная позиция предприятия на рынке, которая способна значительно повысить их лояльность и желание сотрудничать, а также улучшить имидж УВО. Эти показатели и являются мерилом эффективности маркетингового управления предприятием в соответствии с базовым постулатом маркетинга (удовлетворением потребностей потребителей).

Четвертое. Трактуя понятия «маркетинговое управление» и «управление маркетингом», авторы делают акцент на условии соблюдения принципов социально ответственного маркетинга. Учитывая то, что социально ответственный маркетинг является компонентом холистического маркетинга [1, с. 29], который мы определяем как целостную модель маркетинговой деятельности, лишенную жесткой централизации, способствующую внутреннему креативному потенциалу самоконфигурирования, полноценная реализация такой концепции, по нашему мнению, возможна лишь при условии комплексного маркетингового управления предприятием. Маркетинговое управление предприятием как системой со сложной внутренней структурой, каждый элемент которой (отдельные лица и функциональные подразделения) является автономным, самодостаточным и интегрированным в эту структуру, а также имеет собственную внутреннюю активность, что противопоставляет его окружению, создает новые формы взаимодействия, получая синергетический эффект от такой кооперации.

На основе проведенного анализа в соответствии с современной парадигмой маркетинга определяем маркетинговое управление как процесс формирования и направления системного маркетингового взаимодействия функциональных подразделений предприятия по привлечению, сохранению и развитию потребителей, построенный на принципах холизма: децентрализации управления, открытом принятии решений, реализации свободы каждого участника процесса, развитой информационной связи в системе (рисунок).

Модель демонстрирует основные направления (задачи) маркетингового управления предприятием, которые сформируют системное маркетинговое взаимодействие предприятия с потребителями, постепенно уменьшив сопротивление нововведениям внутри самой системы.

В результате их разработки и внедрения в практику повседневной работы предприятия запускается процесс эволюции взаимодействия как отдельных лиц, так и функциональных подразделений с потребителями и между собой, формируется холистическое поле – поле целостности, в результате творческой активности которого получаются новые ценности, а эффект от взаимодействия элементов системы превышает сумму эффектов деятельности каждого элемента в отдельности. Эта эмерджентность способствует увеличению степени удовлетворения потребностей всех заинтересованных сторон, развитию долгосрочных партнерских отношений с потребителями, основанных на лояльности и доверии. Такую модель нельзя установить в УВО один раз и навсегда. Она требует постоянного развития за счет изучения и совершенствования процессов внутри системы. Потребители – важнейшее звено системы, поэтому необходимо фокусироваться на их потребностях, которым свойственна динамика.

Концептуальная модель маркетингового управления предприятием

Примечание – Источник : собственная разработка автора.

Список использованной литературы

1. **Котлер, Ф.** Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – СПб. : Питер, 2010. – 480 с.

2. **University** of Bath: Management with Marketing. Режим доступа : www.bath.ac.uk/study/ug/. – Дата доступа : 10.01.17.

3. **Ерохин, К. Я.** Маркетинговое управление деятельностью предприятия : автореф. дис … канд. экон. наук: 08.06.01 / К. Я. Ерохин ; Нац. науч. центр «Институт аграрной экономики». – К., 2004. – 22 с.

4. **Курбатская Л. Н.** Маркетинг в системе управления предприятием / Л. Н. Курбатская // Эффективная экономика [Электронный ресурс] ; Днепропетр. гос. аграрно-экон. ун-т. – 2013. – № 5. – Режим доступа : http://www.economy.nayka.com.ua. – Дата доступа : 15.01.17.

5. **Трайнина, М. С.** Маркетинг как рыночно-ориентированная концепция управления производственным предприятием / М. С. Трайнина, Н. В. Юдина // Эффективная экономика [Электронный ресурс] ; Днепропетр. гос. аграрно-экон. ун-т. – 2012. – № 5. – Режим доступа : http://www.economy.nayka.com.ua. – Дата доступа : 15.01.17.

6. **Россоха, В. В.** Маркетинговый менеджмент в системе управления предприятием / В. В. Россоха // Агроинком. – 2012. – № 10–12. – С. 108–112.

7. **Гуржий, Н. М.** Управление маркетинговой деятельностью предприятий в условиях рыночной экономики : автореф. дис ... канд. экон. наук: 08.00.04 / Н. М. Гуржий ; Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. – Донецк, 2007. – 19 с.

8. **Погожая, Н. В.** Управление маркетингом на предприятиях сферы услуг : автореф. дис ... канд. экон. наук: 08.06.01 / Н. В. Погожая ; Европ. ун-т. – К., 2006. – 21 с.

9. **Иващенко, О. В.** Управление маркетингом сельскохозяйственных предприятий на рынке товарного зерна : автореф. дис ... канд. экон. наук: 08.00.04 / О. В. Иващенко ; Харков. нац. аграр. ун-т им. В. В. Докучаева. – Харьков, 2011. – 20 с.

10. **Чаплинский, Ю. Б.** Управление маркетинговой деятельностью туристических предприятий : автореф. дис ... канд. экон. наук: 08.00.04 / Ю. Б. Чаплинский ; Киев. нац. торгово-экон. ун-т. – Киев, 2009. – 24 с.

11. **Райко, Д. В.** Модель управления маркетингом в системе менеджмента промышленного предприятия / Д. В. Райко, Л. Э. Лебедева // Маркетинг и менеджмент инноваций. – 2015. – № 1 – С. 107–123.

УДК 330.59

И. А. Чернявская (savchuk.irina@mail.ru),
ст. преподаватель

М. Р. Чернявский (michaelnet@rambler.ru),
ст. преподаватель

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

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

В статье анализируется динамика доходов населения Республики Беларусь их структура. Рассматриваются показатели минимального потребительского бюджета и бюджета прожиточного минимума, как индикаторы определения уровня бедности. Изучается динамика дифференциации населения по уровню доходов. Анализируется роль государства в реализации социальной защиты населения Республики Беларусь.

There is analysis of dynamics of incomes of the population of Belarus and their structure in the article. It is paid attention to the indicators of the minimum consumer budget and the living wage budget and indicators of level of poverty. It is studied dynamics of differentiation of the population on level of incomes. It is analyzed the state role in realization of social protection of the population of Belarus.

Ключевые слова: социальная защита; уровень жизни; бедность; индекс Джини; минимальный потребительский бюджет; бюджет прожиточного минимума; государственная адресная социальная помощь.

Key words: social protection; a standard of living; poverty; an index of Dzhini; the minimum consumer budget; the living wage budget; the state address social help.

На современном этапе развития общества проблемы уровня и качества жизни населения становятся очень важными. От их решения во многом зависит направленность и темпы дальнейших преобразований в стране и в конечном счете политическая и экономическая стабильность в обществе.

Под *уровнем жизни* понимают степень обеспеченности населения материальными и духовными благами исходя из сложившихся потребностей. Важнейшими составными элементами уровня жизни являются доходы и расходы населения и его социальное обеспечение, потребление им материальных благ и услуг, условия проживания и свободное время.

Уровень жизни определяет качество жизни населения и служит критерием при выборе направлений и приоритетов экономической и социальной политики государства. *Качество жизни* – совокупность характеристик, отражающих материальное, физическое, социальное и культурное благополучие населения. Улучшение качества жизни рассматривается как социальный проект, направленный на увеличение возможностей людей решать свои проблемы, добиваться личного успеха и индивидуального счастья [1, с. 21].

Приоритетным показателем благосостояния общества является уровень доходов населения. Для анализа динамики денежных доходов населения используют такие основные показатели, как номинальные и реальные денежные доходы населения (таблица 1).

Таблица 1 – **Денежные доходы населения Республики Беларусь в 2011–2015 гг.**

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Денежные доходы населения, млрд р.	165 713,9	321 570,8	442 285,8	522 088,3	562 872
Денежные доходы в расчете на душу населения в месяц, тыс. р.	1 457,7	2 831,4	3 893,6	4 592,0	4 942,8
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	98,9	121,5	116,3	100,9	94,1
Примечание – Источник [2, с. 107].					

Исходя из данных таблицы 1, можно отметить, что за 5 лет денежные доходы населения Республики Беларусь увеличились в абсолютном выражении примерно в 5 раз, в расчете на душу населения – примерно в 4 раз и в 2015 г. составили 4 942,8 тыс. р. в месяц, или 494,28 р. (после деноминации). Темп роста реальных располагаемых доходов населения Республики Беларусь в период с 2011 по 2015 г. варьируется от 94,1 до 121,5%. Сокращение реальных распо-

лагаемых доходов населения произошло в 2015 г., что было обусловлено обесценением белорусского рубля по отношению к иностранным валютам.

Основным источником формирования доходов населения является заработная плата. В общем объеме денежных доходов она занимает 61,3%. К остальным источникам относят доходы от предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход, – 8,2%, трансферты населению (пенсии, пособия, стипендии и т. д.) – 23,1%, доходы от собственности – 4,3%, прочие доходы – 3,1%.

Рассмотрим один из источников материального благосостояния населения – среднюю заработную плату (рисунок 1).

Рисунок 1 – **Динамика цепных темпов роста номинальной и реальной среднемесячной заработной платы населения Республики Беларусь в 2011–2015 гг.**

Примечание – Источник [2, с. 108].

По данным рисунка 1 можно заметить превышение темпов роста номинальной заработной платы над темпами роста реальной заработной платы, что свидетельствует об инфляции.

В Беларуси отмечается тенденция к понижению среднемесячной заработной платы в долларах США, а также нестабильность курса национальной валюты к валютам других стран, что приводит к уменьшению траты населения на продукты питания и непродовольственные товары (уменьшение потребительской корзины) из-за высокой стоимости товаров и услуг (рисунок 2). По данным Национально статистического комитета Республики Беларусь инфляция в 2015 г. составила 12%.

В Республике Беларусь также наблюдаются существенные расхождения в доходах населения, занятого в различных видах экономической деятельности. Наименьшая номинальная начисленная среднемесячная заработная плата в 2015 г. наблюдалась в образовании и составила 4 837,5 тыс. р., или 483,75 р. (после деноминации). В связи с этим возникает низкая заинтересованность населения к трудоустройству в данной сфере. Наибольшая заработная плата наблюдалась в финансовой сфере – 11 437,5 тыс. р., или 1 143,75 р. (после деноминации).

Кроме доходов населения, к показателям уровня и качества жизни относят показатели расходов населения. В 2015 г. потребительские расходы домашних хозяйств на продукты питания составили 41,9% (на 0,3% больше по сравнению с 2014 г.), непродовольственные товары – 32,7% (на 3% меньше по сравнению с 2014 г.), оплату услуг – 21,9% (увеличились на 1,7% по сравнению с 2014 г.), алкогольные напитки и табачные изделия – 3,5% (увеличились на 1% по сравнению с 2014 г.).

При анализе в качестве критерия социальной дифференциации наиболее рационально выбрать соотношение уровня доходов населения с величиной минимального потребительского бюджета (МПБ) и величиной бюджета прожиточного минимума, составляющего 70% МПБ.

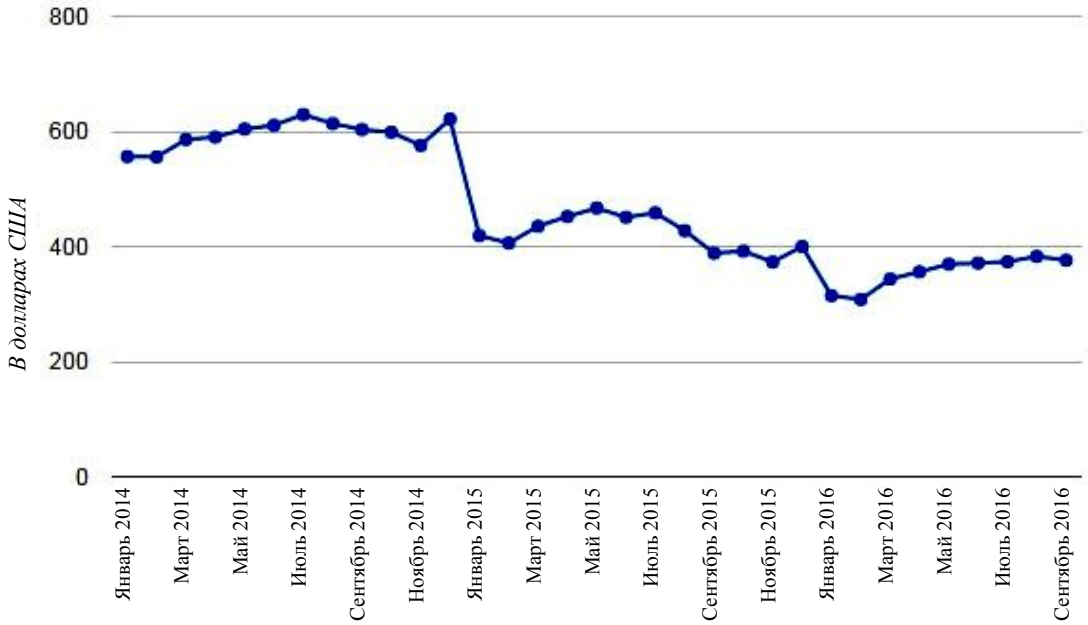


Рисунок 2 – **Динамика среднемесячной заработной платы в Республике Беларусь в 2014 г. и сентябре 2016 г., в долларах США в эквиваленте, рассчитанным по среднемесячному курсу Национального банка Республики Беларусь**

Минимальный потребительский бюджет с каждым годом увеличивается, что видно из рисунка 3. В 2015 г. он составил 2 417 тыс. р., или 241,7 р. (после деноминации), что более чем в 3 раза больше по сравнению с 2011 г. Бюджет прожиточного минимума (в расчете на душу населения в месяц) в 2015 г. составил 1 538,0 тыс. р., или 153,8 р. (после деноминации), что примерно в 4 раза больше по сравнению с 2011 г.

Рисунок 3 – **Минимальный потребительский бюджет и бюджет прожиточного минимума в 2011–2015 гг.**

Примечание – Источник [2, с. 109].

В 2015 г. наблюдается также увеличение численности населения с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов ниже бюджета прожиточного минимума и минимального потре-

бительского бюджета в сравнении с 2014 г. Это свидетельствует о снижении масштабов социальной поддержки населения и увеличении неравенства в обществе (таблица 2).

Таблица 2 – **Удельный вес населения с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов ниже бюджета прожиточного минимума (в процентах от численности населения соответствующей группы) в 2011–2015 гг.**

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Население с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов ниже бюджета прожиточного минимума	7,3	6,3	5,5	4,8	5,1
В том числе проживающие: в городах и поселках городского типа	5,8	5,2	4,2	3,7	3,9
в сельских населенных пунктах	11,5	9,4	9,0	7,9	8,7
Примечание – Источник [2, с. 110].					

На основании данных таблицы 2 можно утверждать о значительном увеличении доли населения в сельских населенных пунктах с уровнем ниже бюджета прожиточного минимума. Это можно объяснить тем, что в сельской местности почти нет предприятий и организаций для трудоустройства населения.

Одним из показателей дифференциации доходов населения является коэффициент Джини. Если индекс Джини равен 0, это означает полное равенство, в то время как показатель, равный 100, означает абсолютное неравенство. В Республике Беларусь за 5 лет коэффициент Джини снизился с 0,284 до 0,276% (таблица 3).

Таблица 3 – **Индекс концентрации доходов в Республике Беларусь в 2011–2015 гг.**

Год	Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)
2011	0,284
2012	0,285
2013	0,283
2014	0,275
2015	0,276
Примечание – Источник [2, с. 118].	

Уменьшение данного коэффициента свидетельствует о том, что в Беларуси происходит незначительное снижение расслоения населения. Также необходимо заметить, что в рейтинге стран по коэффициенту Джини Беларусь входит в двадцатку мировых лидеров.

К сожалению, в Беларуси происходит снижение уровня жизни о чем свидетельствует и рейтинг стран мира по уровню жизни, где Беларусь занимает 63-е место, опустившись на 10 пунктов по сравнению с 2014 г. Россия в этом рейтинге занимает 58-е место. Всего в рейтинге учувствовало 142 государства [3].

На поддержку малообеспеченных и находящихся в трудной жизненной ситуации граждан направлена работа системы государственной адресной социальной помощи.

За 2016 г. государственная адресная социальная помощь (ГАСП) предоставлена 290,4 тыс. человек на сумму 72,4 млн р., из них ежемесячное социальное пособие назначено 75,1 тыс. человек на сумму 15,4 млн р., единовременное социальное пособие – почти 44 тыс. человек на сумму 3,9 млн р., социальное пособие для возмещения затрат на приобретение подгузников – 119,7 тыс. человек на сумму 27,6 млн р.; социальное пособие на оплату технических средств социальной реабилитации предоставлено 24,5 тыс. человек для оплаты 32,4 тыс. средств реабилитации на сумму 7,7 млн р.; продуктами питания обеспечено 27,2 тыс. детей на сумму 17,9 млн р.

По сравнению с 2015 г. в целом численность получателей ГАСП увеличилась на 15,6%, сумма предоставленной помощи – на 30,5%.

Средний размер ГАСП в виде ежемесячного социального пособия составил 34,19 р. в месяц на одного человека, единовременного – 87,61 р. (таблица 4).

Таблица 4 – **Численность получателей и средний размер государственной адресной социальной помощи в Республике Беларусь в 2008–2016 гг.**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Численность граждан, которым предоставлена государственная адресная социальная помощь, тыс. чел.	58,5	39,8	30,1	62,0	58,4	37,6	37,4	43,9	51,2
Из них: ежемесячное социальное пособие, тыс. чел.	57,1	37,3	23,0	27,0	30,7	14,3	11,9	12,6	15,8
единовременное социальное пособие, тыс. чел.	1,4	2,6	4,5	32,3	6,7	4,4	3,6	4,2	5,2
Средний размер ежемесячного социального пособия, тыс. р.	60,5	69,1	54,2	96,2	192,3	187,7	296,9	323,3	33,4
Средний размер единовременного социального пособия, тыс. р.	127,2	181,1	199,5	188,2	577,0	757,5	987,9	948,7	97,7
Примечание – Источник [3].									

Основными получателями ежемесячного и единовременного социальных пособий традиционно являются многодетные и неполные семьи, воспитывающие несовершеннолетних детей (более 70%).

Среди семей, обеспеченных продуктами питания, лидирующую позицию занимают многодетные и неполные семьи (соответственно 38,4 и 37,5%).

Несмотря на экономические трудности в Республике Беларусь, государство уделяет значительное внимание социальным проблемам в качестве основных целей политики переопределения доходов. Однако размеры социальных выплат неуклонно сокращаются.

Основными направлениями реформирования социальной политики являются поиск путей ограничения расходов государственного бюджета на социальные нужды и ужесточение финансовой дисциплины использования средств; активное привлечение средств нанимателей к социальной защите и страхованию; расширение круга платных услуг для населения в здравоохранении, образовании, санаторно-курортном обслуживании. Таким образом, происходит перераспределение социальных расходов между основными экономическими субъектами [4].

Институт медицинского страхования не развивается в силу недостатка средств у населения. В связи с этим в мае этого года было принято постановление Совета министров Республики Беларусь, разрешающее гражданам самостоятельно закупать расходные материалы для сложных операций. И хотя страховая платная медицина могла бы эффективно дополнить общедоступные медицинские услуги, переход к ней не планируется в ближайшее время.

Список использованной литературы

1. **Гапоненков, А.** Современные тенденции социальной политики в Республике Беларусь / А. Гапоненков // Экон. бюл. НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь. – 2014. – № 3. – С. 21–24.

2. **Статистический** ежегодник Республики Беларусь, 2016 г. / Нац. стат. ком. – Минск, 2016. – 519 с.

3. **Численность** получателей и средний размер государственной адресной социальной помощи [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/sotsialnaya-zaschita-nseleniya/godovye-dannye_10/chislennost-poluchatelei-i-srednii-razmer-gosudarstvennoi-adresnoi-sotsialnoi-pomoschi. – Дата доступа : 01.02.2017.

4. **Ракова, Е.** Политика доходов: необходимость реформ / Е. Ракова // Бел. банк. бюл. – 2014. – № 4. – С. 47–51.

УДК 338.439.6

М. Р. Чернявский (michaelnet@rambler.ru),
ст. преподаватель

И. А. Чернявская (savchuk.irina@mail.ru),
ст. преподаватель

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

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье рассматриваются основные индикаторы продовольственной безопасности Республики Беларусь. При этом анализируется структура земельных ресурсов, изучается динамика производства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания. Уделяется внимание динамике доходов населения, а также структуре потребления продуктов питания населения.

There are the basic indicators of food safety of Belarus in the article. It is paid attention to the structure of ground resources and dynamics of manufacture of agricultural production and foodstuff. It is analyzed dynamics of incomes of the population, and also structure of consumption of foodstuff of the population.

Ключевые слова: продовольствие; продовольственная безопасность; животноводство; растениеводство; пищевая промышленность; доходы; потребление продовольствия.

Key words: foodstuffs; food safety; animal industries; plant growing; the foodprocessing industry; incomes; foodstuffs consumption.

Продовольственная безопасность страны выдвигается в настоящее время в число крупнейших приоритетов и становится более емкой и значимой по сравнению с военной, экономической и энергетической безопасностью.

Объясняется это тем, что уровень продовольственного обеспечения, качество и количество продуктов питания определяют благополучие общества, состоятельность государства, устойчивость экономики и уровень жизни людей.

Неспособность страны произвести достаточное количество продовольственных товаров для удовлетворения спроса населения в продуктах питания влечет экономическую устойчивость, социальные взрывы и т. п.

Одним из факторов производства продовольствия является наличие земельных ресурсов. Земельный фонд Республики Беларусь по данным на начало 2016 г. составляет 207,60 тыс. га. При этом сельскохозяйственные земли занимают 41,3% (8 581,9 тыс. га), лесные земли – 8 742,1 тыс. га (42,1% от общей площади). Следует отметить, что в республике общая посевная площадь возрастает, что говорит о более эффективном использовании имеющегося земельного фонда (таблица 1).

Таблица 1 – **Динамика посевных площадей основных сельскохозяйственных культур всех категорий в Беларуси в 2004–2015 гг., тыс. га**

Год	Общая посевная площадь	Зерновые и зернобобовые	Картофель	Овощи	Лен	Сахарная свекла	Кормовые культуры
2004	5 541	2 390	509	94	79	86	2 247
2005	5 473	2 314	467	89	78	100	2 289
2006	5 551	2 404	437	95	75	108	2 309
2007	5 592	2 567	415	90	70	96	2 143
2008	5 612	2 576	398	89	80	93	2 075
2009	5 713	2 591	389	86	68	93	2 123
2010	5 599	2 577	371	86	62	97	2 066
2011	5 738	2 632	345	73	68	101	2 188
2012	5 827	2 723	335	65	64	100	2 051
2013	5 739	2 627	309	66	57	102	2 131
2014	5 861	2 639	310	69	48	106	2 253

Окончание таблицы 1

Год	Общая посевная площадь	Зерновые и зернобобовые	Картофель	Овощи	Лен	Сахарная свекла	Кормовые культуры
2015	5 869	2 406	314	66	45	103	2 663
Примечание – Источник [1].							

Это увеличение происходит в основном за счет роста площадей под кормовые культуры, тогда как площади под посадку картофеля сокращаются. То же можно отметить относительно площадей, используемых под лен и овощи. Площади под зерновые и зернобобовые, а также сахарную свеклу имеют неустойчивую тенденцию изменения.

Преобладающая доля земель в хозяйствах всех категорий приходится под посев зерновых и зернобобовых культур (таблица 2).

Таблица 2 – **Структура посевных площадей сельскохозяйственных культур по видам и категориям хозяйств в Беларуси в 2005–2015 гг. (в процентах к итогу)**

Показатели	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Вся посевная площадь	100	100	100	100	100	100	100	100
Зерновые и зернобобовые культуры, всего	42,3	45,4	46,1	45,9	46,7	45,8	45,0	41,0
В том числе: рожь	9,8	7,9	6,3	5,8	6,8	5,8	5,5	4,3
пшеница	6,6	9,9	10,9	11,4	12,4	12,1	12,7	12,6
тритикале	6,7	9,1	7,9	7,3	8,5	7,9	9,0	8,7
ячмень	11,2	10,8	12,3	12,0	9,7	10,2	9,4	8,6
овес	4,2	2,9	3,3	2,9	2,3	2,4	2,6	2,6
кукуруза на зерно	0,7	1,8	2,0	3,2	3,3	3,6	2,0	0,9
гречиха	0,2	0,4	0,6	0,7	0,8	0,6	0,3	0,2
зернобобовые культуры	2,8	2,5	2,5	2,1	2,7	2,9	3,2	2,7
культуры технические	5,8	9,2	8,9	8,7	11,2	10,6	10,1	7,2
Примечание – Источник [1].								

При этом в последние годы доля площадей под посев этих культур снижается – с 46,7% в 2012 г. до 41% в 2015 г.

Однако в общем объеме площадей возрастает доля под посев пшеницы. Структура отраслей во многом определяет и структуру сельскохозяйственной отрасли. Так, по состоянию на 1 января 2016 г. в республике функционирует 1 469 сельскохозяйственных организаций, 2 500 крестьянских (фермерских) хозяйств, 1 001,7 тыс. личных подсобных хозяйств, занято 434,0 тыс. человек (9,7% от общей численности занятых в народном хозяйстве). Сельское хозяйство ориентировано главным образом на удовлетворение потребностей внутреннего рынка в продуктах питания. Отдельные виды продовольственных товаров являются экспортным потенциалом.

В структуре растениеводства высокий удельный вес занимают зерновые и зернобобовые культуры, а также кормовые культуры, что обусловлено специализацией сельского хозяйства республики главным образом на молочно-мясном животноводстве. Основными зерновыми культурами являются ячмень, рожь, тритикале. Особое место занимают картофель и лен. Основные овощные культуры – морковь, свекла, капуста (рисунок 1).

На рисунке 2 представлены данные об урожайности основных сельскохозяйственных культур в Беларуси за 2010–2015 гг., из которых следует, что 2015-й год оказался относительно благоприятным лишь для урожайности овощей, так как сухой климат привел к снижению урожайности практически по всем культурам.

Так, для производства зерновых и зернобобовых культур, льноволокна и плодово-ягодных культур наиболее урожайным оказался 2014-й год, для свеклы сахарной – 2012-й год, а для картофеля – 2010-й год, после которого урожайность неуклонно снижалась.

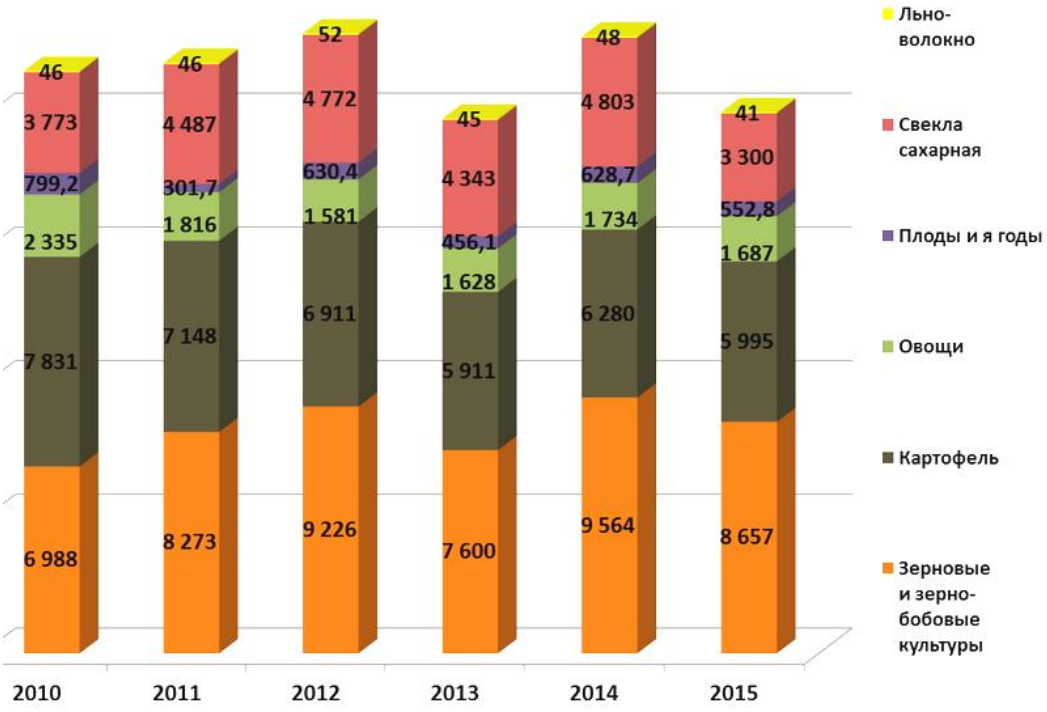


Рисунок 1 – **Валовые сборы основных сельскохозяйственных культур в Беларуси в 2010–2015 гг. в хозяйствах всех категорий, тыс. т**

Примечание – Источник [1, с. 321].

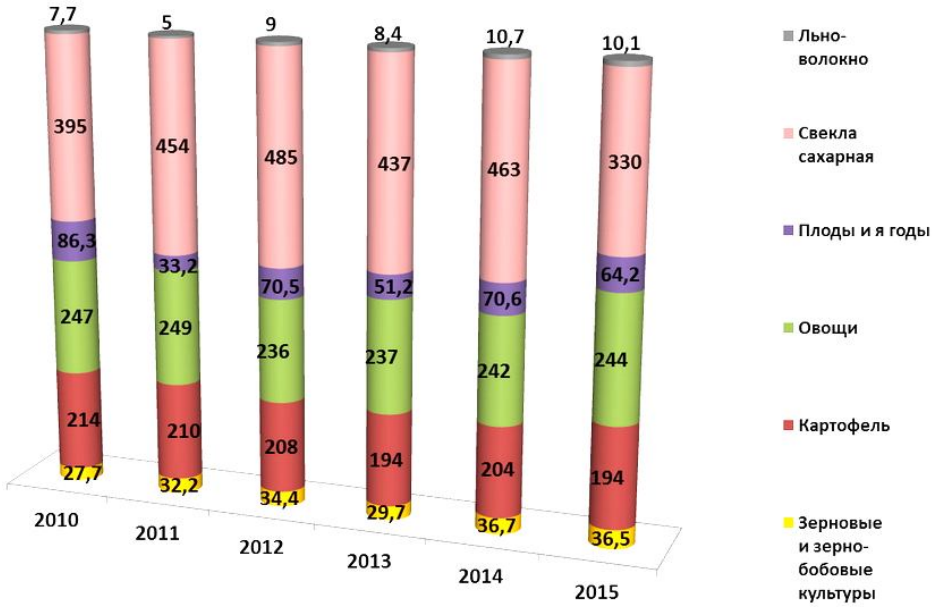


Рисунок 2 – **Урожайность основных сельскохозяйственных культур в Беларуси в 2010–2015 гг. в хозяйствах всех категорий (центнеров с одного гектара)**

Примечание – Источник [1, с. 321].

Отрицательная тенденция урожайности в 2015 г. привела к сокращению поголовья крупного рогатого скота. Одновременно вырос объем реализации скота и птицы на убой (таблица 3).

Необходимо отметить, что в Республике Беларусь динамично развивается продовольственный сектор, растут объемы производства продукции. В 2015 г. в пищевой промышленности функционировало более 777 организаций. В отрасли занято более 144,7 тыс. человек, что составляет около 15,7% от числа работающих в промышленном секторе (таблица 4).

Таблица 3 – **Производство основных видов продукции животноводства в хозяйствах всех категорий в Беларуси в 2005–2015 гг.**

Год	Реализация скота и птицы на убой, тыс. т		Производство		
	в живом весе	в убойном весе	молока, тыс. т	яиц, млн шт.	шерсти (в физическом весе), т
2010	1 400	971	6 624	3 536	84
2011	1 464	1 020	6 500	3 656	86
2012	1 557	1 092	6 766	3 778	96
2013	1 669	1 172	6 633	3 850	96
2014	1 548	1 073	6 703	3 858	112
2015	1 662	1 150	7 047	3 816	131

Примечание – Источник [1, с. 147].

Таблица 4 – **Производство пищевых продуктов в Беларуси, включая напитки и табак, в 2009–2015 гг.**

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число организаций, единиц	805	815	807	805	807	807	777
Объем промышленного производства, млрд р.	26 297	33 558	61 344	113 705	135 768	159 763	175 058
Удельный вес в общем объеме продукции промышленности, %	20,3	20,1	17,6	18,5	22,4	23,7	23,7
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	149,4	151,8	151,7	150,9	150,5	149,9	144,7
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, тыс. р.	997,6	1 259,7	1 986,5	3 871,1	5 542,5	6 521,1	6 943,9

Примечание – Источник [1, с. 293].

Пищевая промышленность Беларуси занимается производством мяса и мясопродуктов, молочных и мукомольно-крупяных продуктов, крахмалов и крахмалопродуктов, готовых кормов для животных, хлеба и хлебобулочных изделий, сахара, кондитерских, макаронных изделий, растительных и животных масел и жиров, спиртовой, ликеро-водочной, винодельческой, пивоваренной продукции, переработкой и консервированием рыбы и рыбной продукции, фруктов и овощей. Однако Беларусь испытывает на себе последствия мирового финансового кризиса и финансовых затруднений в соседних странах, в результате чего реальные доходы населения Республики Беларусь снизились, составив в 2015 г. 94,1% от уровня 2014 г. (рисунок 3).

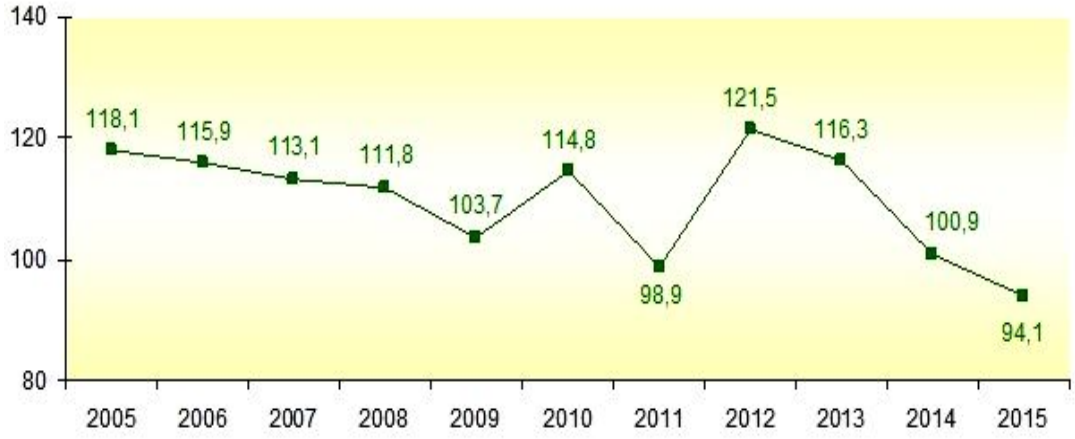


Рисунок 3 – **Реальные располагаемые денежные доходы населения Республики Беларусь в 2005–2015 гг.**

Примечание – Источник [1, с. 107].

В результате, практически по всем товарным позициям сократилась покупательская способность среднедушевых доходов населения [2].

Следует заметить, что в последние годы возросло среднедушевое потребление хлеба, картофеля и сахара, что свидетельствует о неблагоприятной тенденции в области потребления продуктов питания (таблица 5). Смягчающим обстоятельством является тот факт, что по указанным товарным позициям не достигнута медицинскиобоснованная норма потребления. С другой стороны, эта норма не достигнута ни по одной позиции.

Таблица 5 – **Потребление основных продуктов питания на душу населения и медицинская норма в Республике Беларусь в 2010–2015 гг.**

Продукты	Медицинская норма	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Хлеб и хлебопродукты, кг	105	80	82	85	83	85	87
Молоко и молочные продукты, кг	393	285	292	290	236	239	230
Мясо и мясные продукты, кг	80	66	69	71	73	75	77
Рыба и рыбопродукты, кг	18,2	14	14	15	16	13	15
Масло растительное, маргарин и другие жиры, кг	13,2	9	9	9	9	10	9
Яйца, штук	294	190	186	185	137	193	203
Картофель, кг	170	59	63	66	60	60	63
Овощи и бахчевые, кг	124	80	84	81	82	86	87
Фрукты и ягоды, кг	78	59	52	58	65	71	67
Сахар и кондитерские изделия, кг	33	26	26	26	27	23	27
Примечание – Источник [1, с. 114].							

Из данных рисунка 4 видно, что доля расходов на питание в общих расходах домашних хозяйств находится в пределах 40–44%, при этом в отмеченном периоде наиболее низкие показатели приходились на 2010 г. (40,5%), а наиболее высокие – 2012 г. (43,7%).

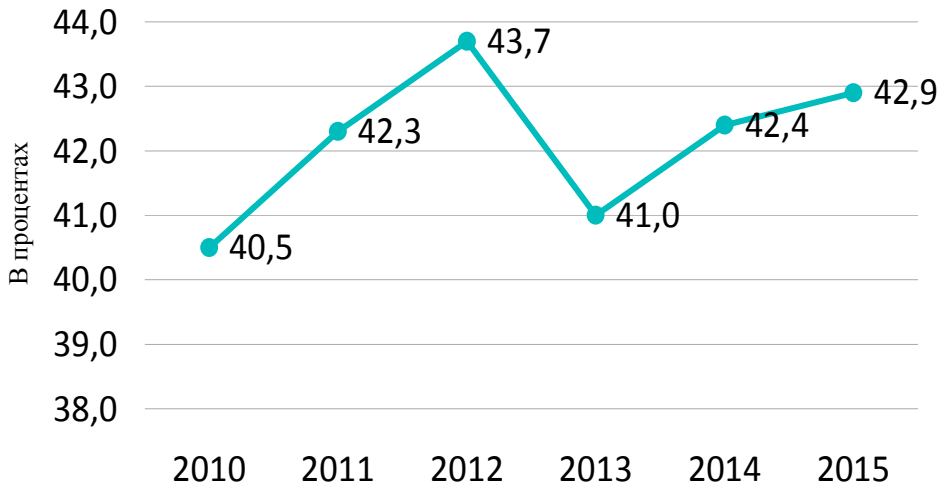


Рисунок 4 – **Доля расходов на питание в общих расходах домашних хозяйств Республики Беларусь в 2010–2015 гг.**

Примечание – Источник [1, с. 133].

Падение этого показателя в 2013 г., не смотря на последующий его рост, не позволило в 2015 г. достичь уровня 2012 г.

Подводя итог, следует отметить, что продовольственная безопасность является основным приоритетом экономической безопасности Республики Беларусь. Разумеется, кризисы (энергетический, продовольственный, экономический, системный, неблагоприятная конъюнктура рынка) негативно отражаются на защищенности национальной продовольственной сферы Республики Беларусь. Степень их влияния определяется запасом прочности экономики государства. В Беларуси вопросу продовольственной безопасности уделялось внимание на протяжении всего периода развития страны, поэтому, несмотря на то, что в условиях глобализации защи-

щенность продовольственной сферы наиболее уязвима, в нашей стране сохраняются оптимистические прогнозы по удержанию ранее достигнутых позиций в этой сфере.

Список использованной литературы

1. **Статистический** ежегодник Республики Беларусь, 2016 / Нац. стат. ком. – Минск, 2016. – 535 с.

2. **Социальное** положение и уровень жизни населения Республики Беларусь, 2016 : стат. сб. / Нац. стат. ком. – Минск, 2016. – 585 с.

УДК 339.138:004.896

А. В. Шах (shah.al.vas@gmail.ru),
магистр техн. наук, ст. преподаватель

Барановичский государственный университет
г. Барановичи, Республика Беларусь

ПРИМЕНЕНИЕ ГЕНЕТИЧЕСКОГО АЛГОРИТМА В МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

При планировании деятельности необходимо использовать экономико-математические методы, результаты которых с наибольшей долей вероятности возможно использовать при разработке стратегий развития фирмы в динамично меняющихся условиях. В статье рассматривается целесообразность использования генетического алгоритма в практике маркетинговой деятельности предприятия.

When planning activities necessary to use economic and mathematical methods, the results of which are most likely to be used during the development of strategies for the development of the company in a dynamically changing environment. The article feasibility of using genetic algorithmin the practice of marketing of the company.

Ключевые слова: маркетинг; поддержка принятия решений; математические методы; генетический алгоритм; оптимизация.

Key words: marketing; decision support; mathematical methods; genetic algorithm; optimization.

Ведущей тенденцией современного этапа развития бизнеса является переход к так называемой «сервисной» экономике. Такой подход повышает значимость всей сферы услуг в целом и ориентирует производителей на индивидуализацию своего продукта. Отмечается устойчивый рост спроса на услуги даже при определенной стагнации материального производства. Повышается роль диагностики потребительских предпочтений и идентификации системы ценностей клиента. Стратегия ориентации на потребителя в значительной степени базируется на эффективных системах сбора и анализа информации, полученной в результате маркетинговых исследований.

В теоретической и практической деятельности достаточно часто термин «маркетинг» отождествляют с термином «маркетинговое исследование». Такое отождествление некорректно, однако оно указывает на исключительную важность маркетинговых исследований во всей маркетинговой деятельности. Главная цель маркетинговых исследований – уменьшение неопределенности и риска при принятии коммерческих решений. Комплексные маркетинговые исследования могут проводиться самостоятельно или их проведение заказывается специализированным маркетинговым фирмам. Чтобы исследования были эффективны, они не должны носить случайный характер, а должны быть систематическими и охватывать как можно больше различных источников информации.

Маркетинговые исследования – это систематический сбор, регистрация и анализ данных о проблемах, связанных с маркетингом продуктов и услуг.

Область применения маркетинговых исследований практически не ограничена, поэтому можно выделить следующие виды исследований, наиболее часто встречающиеся в практике исследований рынка услуг:

- исследование рынка (marketresearch);
- исследование сбыта (salesresearch);
- экономический анализ (businesseconomics);
- исследование рекламы (advertisingresearch);
- исследование потребительских свойств товаров (продуктов) (productresearch);

• мотивационный анализ (motivation'sresearch).

Задачи маркетинговых исследований разнообразны. Исследуя рынок гостиничных услуг, можно выделить следующие типы задач:

• изучение характеристик рынка гостиничных услуг (поставщики, потребители, конкуренты);

• оценку рыночного потенциала предприятия и его доли на рынке;

• анализ продаж, существующих каналов сбыта;

• изучение тенденций деловой активности;

• оценку финансово-экономической ситуации;

• текущие наблюдения за целевыми рынками;

• степень рыночного насыщения услугами, введение новых услуг;

• прогнозирование долговременных тенденций развития рынка;

• изучение деятельности конкурентов;

• анализ степени удовлетворенности потребителей услугами.

Методологическую основу маркетинговых исследований составляют общенаучные, аналитико-прогностические методы, приемы, заимствованные из различных областей знаний, а также методы собственно маркетингового анализа.

Наибольший эффект в настоящее время достигается не столько с помощью наработанных связей, сколько максимальным использованием рыночных механизмов. Моделирование экономических процессов является эффективным средством для поиска путей решения различных практических проблем. А одним из наиболее распространенных и широко используемых видов моделей являются математические модели. Существующие методы позволяют решать сложные задачи, учитывать большое число факторов. Данное обстоятельство имеет особое значение при подготовке и принятии маркетинговых решений. Так, для сферы производства наиболее характерна совершенная конкуренция, при которой на рынке представлено большое (бесконечно большое) количество производителей разнообразной сельскохозяйственной продукции. Причем ассортимент продукции может быть велик.

Практически все научные и технологические проблемы, стоящие перед человечеством, обладают важной объединяющей особенностью: они носят оптимизационный характер. Современные оптимизационные задачи отличаются экстремально большим количеством варьируемых параметров, высокой степенью связности параметров, сложной топографией пространства параметров, которая зачастую заранее неизвестна, непредсказуема и к тому же постоянно меняется во времени.

К настоящему времени для решения таких экстремальных по сложности задач разработан целый ряд оптимизационных методов, основанных на определенной гибридизации следующих двух основных оптимизационных стратегий: детерминистической и стохастической.

Детерминистическая стратегия в той или иной степени использует идею о наибыстрейшем достижении ближайшего оптимума, что обеспечивается благодаря учету предыдущих тестов целевой функции и расчету необходимых градиентов. Невзирая на высокую скорость работы, алгоритмы, использующие детерминистическую стратегию, имеют тенденцию к накоплению ошибок вычислений и, что более важно, оказываются малоэффективными в пространствах параметров с большим числом локальных оптимумов.

Стохастическая стратегия так или иначе сводится к набору статистики случайных проб и ошибок. По построению методы, использующие такую стратегию, свободны от недостатков, присущих методам, основанным на детерминистической стратегии, и, в принципе, позволяют избежать остановок в локальных оптимумах, однако требуют значительных вычислительных ресурсов.

Описанные базовые идеи оптимизации имеют своей целью поиск либо одного очень точного решения (детерминистические методы), либо целого набора достаточно оптимальных решений (стохастические подходы). Кроме того, они либо принципиально последовательны (детерминистические методы), либо параллельны (стохастические подходы).

С теоретической точки зрения использование компьютеров с параллельной архитектурой процессоров позволяет значительно сократить время расчетов. На практике же это не дает ожидаемого выигрыша в скорости, так как для детерминистических методов требуется дополнительное распараллеливание, а для стохастических подходов становится актуальной проблема синхронизации параллельных процессов.

Наиболее часто для решения задач применяют аналитические технологии, основанные на методах оптимального управления, решения дифференциальных уравнений и т. д. [1; 2]. Для того чтобы они были применимы, необходимо, чтобы данная задача полностью описывалась определенной детерминированной моделью. В таком случае модель дает точный ответ и показывает свою эффективность.

Следовательно, наиболее мощными и производительными должны оказаться методы оптимизации, которые, с одной стороны, нацелены на нахождение целого набора достаточно оптимальных решений вместо одного очень точного (свойство популяционности метода), а с другой стороны, хорошо приспособлены для использования на компьютерах с высокопараллельной архитектурой процессоров (свойство параллельности метода). Поэтому поиску именно таких алгоритмов в последнее время уделяется больше внимания. Инженеры и дизайнеры программного обеспечения всегда обращались за новыми идеями к биологии. Так произошло и с эволюционными компьютерными технологиями.

Стратегию оптимизации, основанную на генетической эволюции, обычно называют *эволюционным алгоритмом*. С точки зрения эволюционного алгоритма процесс оптимизации представляет собой отбор наиболее подходящих (оптимальных для целевой функции) наборов оптимизируемых параметров. Вместе с тем использование дарвиновской идеи о биологической эволюции посредством естественного отбора сопровождается воспроизведением деталей механизмов, благодаря которым эта эволюция осуществляется (мутация, рекомбинация и наследование).

Эволюционный взгляд позволяет классифицировать детерминистические методы оптимизации как методы с полным наследованием, так как каждое новое вычисление целевой функции полностью определено предыдущим. Методы случайного поиска в этом же ракурсе характеризуются полным отсутствием наследования (полной мутативностью), так как каждое последующее вычисление целевой функции полностью независимо.

При описании генетических алгоритмов используются определения, заимствованные из генетики. Например, говоря о популяции особей, в качестве базовых понятий применяются ген, хромосома, генотип, фенотип, аллель. Также используются соответствующие этим терминам определения из технического лексикона, в частности, цепь, двоичная последовательность, структура [3].

Популяция – это конечное множество особей. Особи, входящие в популяцию, в генетических алгоритмах представляются хромосомами с закодированными в них множествами параметров задачи, т. е. решений, которые иначе называются точками в пространстве поиска.

Классический генетический алгоритм (также называемый элементарным или простым генетическим алгоритмом) состоит из следующих шагов:

- инициализация, или выбор исходной популяции хромосом;
- оценка приспособленности хромосом в популяции – расчет функции приспособленности для каждой хромосомы;
- проверка условия остановки алгоритма;
- селекция хромосом – выбор тех хромосом, которые будут участвовать в создании потомков для следующей популяции;
- применение генетических операторов – мутации и скрещивания;
- формирование новой популяции;
- выбор «наилучшей» хромосомы.

Блок-схема генетического алгоритма изображена на рисунке 1 [4].

Простой генетический алгоритм случайным образом генерирует начальную популяцию. Работа генетического алгоритма представляет собой итерационный процесс, который продолжается до тех пор, пока не выполнятся заданное число поколений или какой-либо иной критерий остановки. На каждом поколении реализуется пропорциональный отбор по приспособленности, скрещивание и мутация [4].

Селекция – это выбор тех хромосом, которые будут участвовать в создании потомков для следующей популяции, т. е. для очередного поколения. Такой выбор производится согласно принципу естественного отбора, по которому наибольшие шансы на участие в создании новых особей имеют хромосомы с наибольшими значениями функции приспособленности.

Размножение в генетических алгоритмах обычно половое – чтобы произвести потомка, нужны несколько родителей, обычно два.

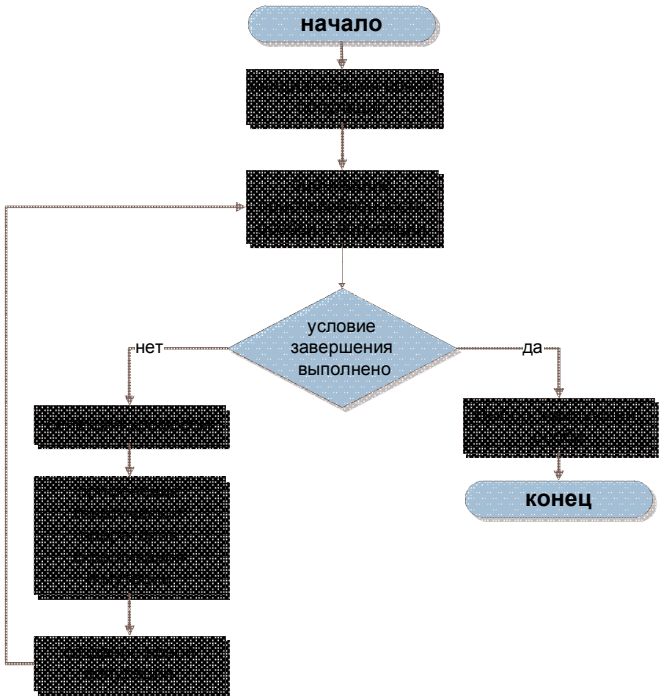


Рисунок 1 – **Блок-схема генетического алгоритма**

Можно выделить несколько операторов выбора родителей:

• панмиксия (оба родителя выбираются случайно, каждая особь популяции имеет равные шансы быть выбранной);

• инбридинг (первый родитель выбирается случайно, а вторым выбирается такой, который больше похож на первого родителя);

• аутбридинг (первый родитель выбирается случайно, а вторым выбирается такой, который больше не похож на первого родителя).

Инбридинг и аутбридинг бывают в двух формах: фенотипной и генотипной. В случае фенотипной формы похожесть измеряется в зависимости от значения функции приспособленности (чем ближе значения целевой функции, тем более похожи особи), а в случае генотипной формы похожесть измеряется в зависимости от представления генотипа (чем меньше отличий между генотипами особей, тем особи более похожи).

Действие оператора скрещивания проиллюстрировано на рисунке 2.

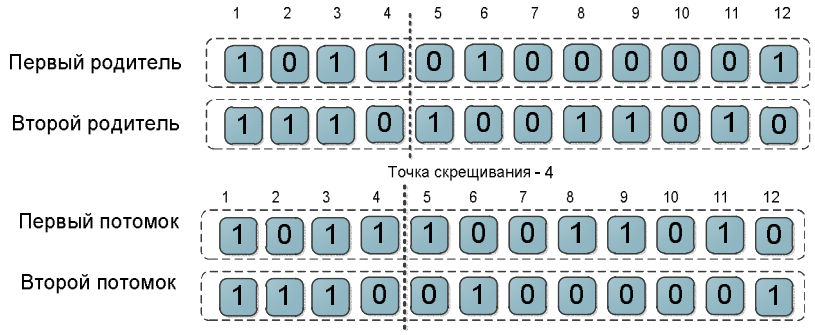


Рисунок 2 – **Результат скрещивания двух особей с применением оператора одноточечного кроссинговера**

Многоточечное скрещивание представляет собой обобщение одноточечного оператора и характеризуется соответственно большим количеством точек скрещивания.

Равномерное скрещивание, иначе называемое монолитным или одностадийным, выполняется в соответствии со случайно выбранным эталоном, который указывает, какие гены должны наследоваться от первого родителя (остальные гены берутся от второго родителя).

Следующим этапом генетического алгоритма является мутация. Мутация – это изменение, которое приводит к проявлению качественно новых свойств генетического материала. Му-

тации происходят случайным образом и вызывают скачкообразные изменения в структуре генотипа.

В рамках решения оптимизационных задач большее значение имеют генные мутации, которые в большинстве случаев затрагивают один или несколько генов. Мутация может выглядеть любым образом, будь то обмен генов своими позициями или копирование значения другого гена и т. д. В каждом генетическом алгоритме необходимо определиться с выбором вида мутации.

Оператор мутации должен вносить конкретные изменения в генетический материал, т. е. изменять значения определенных генов, не опираясь на уже существующие гены. В исследуемой хромосоме случайным образом выделяют также случайное количество генов. Коэффициент мутации определяет ее интенсивность, т. е. долю генов, подвергнутых изменению на текущей итерации, в расчете на их общее количество. Если коэффициент мутации слишком мал, то получится ситуация, при которой множество полезных генов просто не будут существовать в популяции. В то же время использование большого значения коэффициента мутации приведет к множеству случайных возмущений и значительно увеличит время поиска. Потомки перестанут походить на родителей, алгоритм больше не будет иметь возможности обучаться на основе сохранения наследственных признаков.

Формирование новой популяции предназначено для того, чтобы вернуть численность популяции к ее исходному значению. Алгоритм осуществляет оценку пригодности особей, полученных в результате операции скрещивания, а также оценку особей, которые были получены в результате работы оператора мутации. На основе полученных значений функции пригодности для каждой особи новой популяции производится удаление тех особей, у которых значения функции пригодности наименьшие. На этапе формирования новой популяции также выполняется поиск наилучшего решения – той особи, у которой максимальное значение функции пригодности. Эта операция выполняется после того, как численность популяции установилась в исходную величину [5].

Недостатком генетического алгоритма является то, что он не гарантирует обнаружения глобального решения за приемлемое время или того, что найденное решение будет оптимальным решением. Тем не менее такие алгоритмы применимы для поиска «достаточно хорошего» решения задачи за «достаточно короткое время».

Генетические алгоритмы используются как средство глобальной оптимизации, когда нельзя применить градиентные оптимизационные методы. Их плюсы заключаются в том, что они не требуют дифференцируемой модели оптимизируемого объекта, а риск попадания в локальный минимум незначителен. Генетические алгоритмы представляют собой разновидность алгоритмов поиска и имеют преимущества перед другими алгоритмами при очень больших размерностях задач и отсутствии упорядоченности в исходных данных, когда альтернативой им является метод полного перебора вариантов.

Это позволяет сделать вывод о принципиальной возможности применения генетического алгоритма в маркетинговых исследованиях.

Что касается конкурентных преимуществ, то большей конкурентоспособностью обладают товары с опережающими характеристиками, так как именно они отражают качество товара с позиции его потребительской ценности. Следовательно, максимизация функции приспособленности позволит двигаться в направлении улучшения параметров продукции рынка.

Список использованной литературы

1. **Солодовников, А. С.** Математика в экономике / А. С. Солодовников, В. А. Бабайцев, А. В. Браилов. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 384 с.

2. **Фомин, Г. Я.** Методы и модели линейного программирования в коммерческой деятельности : учеб. пособие. / Г. Я. Фомин. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 128 с.

3. **Гладков, Л. А.** Генетические алгоритмы / Л. А. Гладков, В. В. Курейчик, В. М. Курейчик. – М. : ФИЗМАТЛИТ, 2006. – 320 с.

4. **Генетические** алгоритмы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.aiportal.ru/articles/genetic-algorithms/genetic-algorithms.html. – Дата доступа : 15.02.2017.

5. **Головко, В. А.** Нейроинтеллект: теория и применение : в 2 кн. / А. В. Головко. – Брест : БПИ, 1999. – Кн. 2 : Самоорганизация, отказоустойчивость и применение нейронных сетей. – 297 с.

УДК 658.14

Н. В. Шевцова (n.shevtsova1@yandex.ru),
канд. экон. наук, доцент

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

СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье определены сущность и значение платежеспособности организации, уточнено ее понятие, выделены отличительные признаки между категориями «платежеспособность» и «ликвидность» организации, выявлены внутренние и внешние факторы, определяющие степень платежеспособности хозяйствующего субъекта.

The article defines the essence and meaning of the solvency of the organization refined its concept highlighted features between the categories of “ability to pay” and “liquidity” of the organization, revealed the internal and external factors that determine the degree of solvency of the business entity.

Ключевые слова: платежеспособность; неплатежеспособность; ликвидность организации; ликвидность активов; факторы платежеспособности.

Key words: solvency; insolvency; liquidity of the organization; the liquidity of assets; solvency factors.

Платежеспособность – один из основных показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия и являющихся составной частью широкого круга вопросов экономического знания как на макро-, так и на микроуровне. Это одна из основных экономических категорий, сущность и значимость которой является объектом дискуссий среди западных и отечественных экономистов на протяжении нескольких столетий.

Однако следует отметить, что понятие платежеспособности до сих пор не имеет единства ни в определении, ни в раскрытии ее сущности среди научных исследователей и практических работников. При этом основным предметом спора экономистов является срочность погашения обязательств: одни утверждают, что это оплата долгосрочных обязательств, другие – краткосрочных, а третьи не делают различий по срокам. Кроме того, многими специалистами понятие платежеспособности предприятия отождествляется с его ликвидностью.

Проведенный анализ различных точек зрения раскрытия сущности понятия «платежеспособность» позволяет выделить следующие их недостатки:

- Ограничение состава обязательств. По мнению некоторых авторов, погашению подлежат только внешние обязательства. В то же время отказ от погашения внутренних обязательств (кредиторская задолженность, перед персоналом по оплате труда) может стать причиной не только несостоятельности предприятия, но и привести к уголовному преследованию руководителей организации.
- В большинстве случаев главным критерием платежеспособности предприятия является превышение активов над внешними обязательствами, однако это недостаточное условие, так как организация может оказаться неплатежеспособной, если в структуре активов большую часть занимают сомнительная дебиторская задолженность и неудачные долгосрочные вложения.
- Неопределенность сроков погашения обязательств.
- Ограничение состава платежных средств. По мнению многих авторов, платежными средствами можно считать только денежные средства, однако платежными средствами могут являться любые активы, которые должник считает приемлемыми употребить, а кредитор согласен принять в качестве долга. К таким платежным средствам могут относиться запасы готовой продукции, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения.

Многие авторы не учитывают, что, помимо выплаты обязательств, у предприятия должна быть возможность оплатить свои производственные и перспективные потребности для нормального функционирования предприятия.

Кроме того, критерий неплатежеспособности в соответствии с российским законодательством заложен в основу признания должника банкротом (несостоятельным). Причем под неплатежеспособностью понимается прекращение исполнения должником части денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей, вызванное недостаточностью денежных средств. При этом недостаточность денежных средств предполагается, если не доказано иное (Закон Российской Федерации «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 27-ФЗ).

Исходя из вышеперечисленного считается возможным предложить следующее определение платежеспособности предприятия. Платежеспособность предприятия – это способность предприятия оплатить свои обязательства, как краткосрочные, так и долгосрочные, платежными средствами, приемлемыми для кредитора, и одновременно продолжать свою производственную деятельность [1].

Рассматривая различные точки зрения, отметим, что рядом авторов категории «платежеспособность» и «ликвидность» отождествляются. Однако основными признаками платежеспособности в отличие от ликвидности, основой которой является формальное превышение (в стоимостной оценке) оборотных активов над краткосрочными пассивами, являются:

- наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;
- отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Термин «платежеспособность» несколько шире понятия ликвидности, так как он включает в себя не только и не столько возможность превращения активов в денежные средства, сколько способность своевременно и полностью выполнять свои обязательства по торговым, кредитным и иным операциям денежного характера [2]. Поэтому можно сказать, что платежеспособность организации – это один из критериев ее финансового состояния, являющийся следствием ликвидности, но не отождествляемый с нею.

При анализе финансового состояния организации различают долгосрочную и текущую платежеспособность.

Под долгосрочной платежеспособностью понимается способность организации рассчитаться по своим долгосрочным обязательствам [3].

Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам принято называть текущей платежеспособностью (ликвидностью) [4].

Иначе говоря, организация считается ликвидной, когда она в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства.

При этом текущая (техническая) платежеспособность означает наличие в достаточном объеме денежных средств и их эквивалентов для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Отсюда основными индикаторами текущей платежеспособности является наличие достаточной суммы денежных средств и отсутствие у предприятия просроченных долговых обязательств.

В свою очередь перспективная платежеспособность обеспечивается согласованностью обязательств и платежных средств в течение прогнозного периода, которая в свою очередь зависит от состава, объемов и степени ликвидности текущих активов, а также от объемов, состава и скорости созревания текущих обязательств к погашению.

Кроме того, различают платежеспособность актива и платежеспособность предприятия. Если платежеспособность актива – это способность актива выступать в качестве платежного средства, то платежеспособность предприятия – это способность предприятия отвечать по всем своим долгам и обязательствам за счет наиболее ликвидной части текущих активов – только денежных средств.

Следовательно, категории «ликвидность» и «платежеспособность» могут одновременно выступать для характеристики активов и предприятия. Но если понятия «ликвидность актива» и «платежеспособность актива» довольно близкие, которые показывают свойство актива достаточно быстро превращаться в денежные средства и выступать в качестве средства платежа в денежной форме, то между ликвидностью и платежеспособностью предприятия обнаруживаются существенные различия:

- во-первых, расширяется зона покрытия, и поэтому долг увеличивается с текущих обязательств до всего заемного капитала.
- во-вторых, уменьшается зона действия источников покрытия – из всех текущих активов остаются только денежные средства.
- в-третьих, в составе собственных оборотных средств выделяется наиболее ликвидная часть – собственные денежные средства.

Смысл данных изменений объясняется тем, что, кроме текущих обязательств, существует еще и долгосрочная задолженность, к погашению которой надо в любом случае готовиться. К тому же текущие активы содержат в себе не только денежные средства, но еще запасы, дебиторскую задолженность и финансовые вложения, которые в момент наступления срока погашения задолженности могут иметь довольно низкую ликвидность.

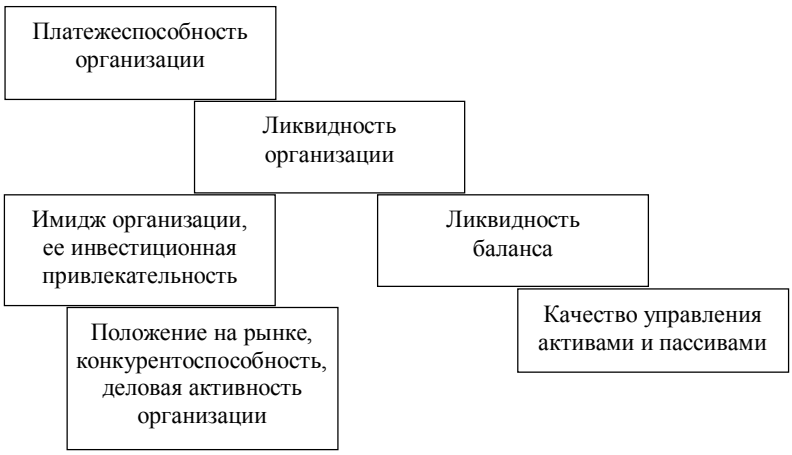
Данный шаг, приводящий к уменьшению статей текущих активов и расширению статей обязательств, делается для того, чтобы всегда иметь четкое представление о соотношении всех денежных средств и всего заемного капитала, поскольку речь идет о платежеспособности исключительно в денежной форме.

Следовательно, от показателя ликвидности необходимо перейти к показателю платежеспособности, чтобы всегда учитывать возможности предприятия отвечать по всем своим долгам и обязательствам, если все кредиторы, пусть даже условно потребуют вернуть им долги в данный момент времени, полностью на всю сумму и исключительно денежными средствами. Но главное – нужно всегда иметь четкое представление о том, сколько собственных источников в денежной форме останется у предприятия после погашения долгов и обязательств.

Кроме того, ликвидность менее динамична по сравнению с платежеспособностью. Дело в том, что по мере стабилизации производственной деятельности предприятия у него постепенно складывается определенная структура активов и источников средств, резкие изменения которой сравнительно редки. Напротив, финансовое состояние в плане платежеспособности может быть весьма изменчивым, причем из-зо дня в день.

На нижеследующем рисунке приведена блок-схема, отражающая взаимосвязь между платежеспособностью, ликвидностью организации и ликвидностью баланса [1].

Взаимосвязь между ликвидностью и платежеспособностью организации



Как видно из рисунка, ликвидность баланса является основой платежеспособности и ликвидности предприятия. Иными словами, ликвидность – это способ поддержания платежеспособности. Но в то же время, если предприятие имеет высокий имидж и постоянно является платежеспособным, ему легче поддерживать свою ликвидность. В отличие от платежеспособности понятие ликвидности является более широким и означает не только текущее состояние расчетов, но и характеризует соответствующие перспективы развития.

Таким образом, платежеспособность организации представляет собой способность экономического субъекта оплатить свои обязательства, как краткосрочные, так и долгосрочные, платежными средствами, приемлемыми для кредитора, и одновременно продолжать свою производственную деятельность. Это состояние является достаточно динамичным и зависит от различных факторов, определяющих платежеспособность.

Платежеспособность организации определяется рядом факторов, которые подразделяются на две большие группы: внешние и внутренние [4].

К внутренним факторам, влияющим на платежеспособность организации, относят:

- Структуру собственности акционерного капитала. Практика показывает, что если у предприятия есть один крупный собственник, заинтересованный в деятельности предприятия и обладающий достаточными инвестиционными возможностями, то это положительно влияет на развитие и платежеспособность предприятия.
- Уровень развитости и эффективность системы управления предприятием. Наличие стратегии развития и наличие управленческих ресурсов для ее реализации, адекватная организационная структура, степень регламентации и информатизации бизнес-процессов, качество планирования, регулярность менеджмента, наличие системы управления качеством и системы управления знаниями в организации оказывают самое непосредственное влияние на денежный поток и платежеспособность предприятия.

• Условия расчетов с поставщиками и потребителями – размеры, сроки, проценты, скидки и прочие условия расчетов с поставщиками и потребителями – один из важнейших факторов, оказывающих влияние на длительность финансового цикла, уровень необходимого оборотного капитала и соответственно денежного потока предприятия.

• Уровень рентабельности производства. Более высокий уровень рентабельности гарантирует в долгосрочной перспективе больший свободный денежный поток, что положительно сказывается на долгосрочной платежеспособности предприятия.

• Уровень цен и качество продукции предприятия. Высокие конкурентные свойства товаров и услуг позволяют предприятию получить больший доход. Если товары и услуги имеют низкое качество или другие недостатки, это может способствовать выбытию предприятия с рынка, а также снижению платежеспособности. Фактор неконкурентоспособности продукции нейтрализуется, а платежеспособность предприятия улучшается в условиях, когда по цене и качеству товары и услуги, выпускаемые данным предприятием, точно соответствуют требованиям, предъявляемым покупателями.

• Маркетинговую политику. Даже если предприятие производит конкурентоспособную продукцию, но его маркетинговая политика бессистемная, то это в скором времени вызовет потерю темпов реализации товаров, что в конечном счете приведет к потере платежеспособности. Платежеспособность предприятия улучшается в условиях систематического информационно-рекламного сопровождения продаж через сбытовые структуры, исключающие посреднические трансакции и обеспечивающие доведение продукции конечным покупателям.

• Длительность эксплуатации и степень износа основных средств. Если предприятие обладает физически и морально устаревшими основными средствами, то имеется вероятность снижения платежеспособности. От качества материально-технической базы предприятия, интенсивности использования его производительного потенциала прямо зависят финансовые результаты хозяйствования, в том числе объемы выпуска продукции, уровень ее себестоимости, рентабельность и, в конечном счете, финансовое состояние.

Внешние факторы делят на три большие группы: общеэкономические, государственные и рыночные.

Основным общеэкономическим фактором, влияющим на платежеспособность организации, является инфляция. Это одна из серьезных причин, приводящих к кризису неплатежеспособности предприятий. Постоянные инфляционные ожидания не способствуют реализации предприятиями своих стратегических целей. Одним из негативных последствий инфляции для бизнеса является усложнение процесса перспективного планирования, принятия инвестиционных проектов, финансового планирования будущих расходов.

Кроме того, в состав данной группы факторов относят ухудшение платежеспособности и снижение уровня реальных доходов населения.

Налоговая сфера влияет на платежеспособность предприятий двояко. С одной стороны, налоговый механизм, если он правильно построен и адекватен финансовому состоянию налогоплательщиков, способен, по крайней мере, не увеличивать общие размеры их задолженности. С другой – применение к предприятиям с неустойчивым финансовым положением норм налогового закона, включая санкции за недоимки и просрочку платежей, способно привести такие предприятия к полному кризису.

К группе государственных факторов также можно отнести повышение цен на энергоресурсы, транспорт и другие факторы, а также политическую нестабильность и нерешительность действий правительства.

Рыночные факторы, определяющие платежеспособность организации, включают:

• отсутствие государственной поддержки отечественных производителей товаров и услуг;

• снижение спроса на продукцию из-за увеличения на рынке товаров-субститутов (заменителей), дешевых товаров из ближнего и дальнего зарубежья или из-за более качественных товаров конкурентов;

• наличие очень большого количества посредников, в том числе мошенников;

• финансовые кризисы и банкротство кредитных организаций;

• высокая стоимость кредитных ресурсов.

Прочие факторы, оказывающие влияние на платежеспособность организации, включают негативные демографические тенденции, стихийные бедствия, техногенные катастрофы, криминогенные ситуации [3].

Учет перечисленных выше факторов, оценка их влияния и результатов является обязательным условием обеспечения устойчивой платежеспособности предприятия во времени. Каждый из указанных факторов качественно и количественно влияет на платежеспособность предприятия, а между ними существует взаимосвязь как по форме, так и по содержанию.

Таким образом, можно сказать, что платежеспособность организации представляет собой способность экономического субъекта оплатить свои обязательства, как краткосрочные, так и долгосрочные, платежными средствами, приемлемыми для кредитора, и одновременно продолжать свою производственную деятельность. Это состояние является достаточно динамичным и зависит от различных факторов внешней и внутренней среды, степень значимости которых разнообразна и неодинакова в зависимости от специфики предприятия, обусловленной сферой деятельности, масштабами бизнеса, формой собственности и т. д.

Список использованной литературы

1. **Ерыгина, В. В.** Платежеспособность и ликвидность организации: исследование сущности и основ оценки / В. В. Ерыгина, В. В. Лобунцова // Науч. исслед. и разработки в эпоху глобализации. – 2016. – С. 119–136.

2. **Дорощук, А. И.** Формально-логические исследования дефиниций «платежеспособность» и «ликвидность» / А. И. Дорощук // Экономика, предпринимательство и право. – 2016. – № 2. – С. 111–134.

3. **Шевцова, Н. В.** К вопросу о критериях экономической несостоятельности организаций / Н. В. Шевцова // Инновационные технологии в кооперативном образовании как фактор развития экономики : материалы междунар. научно-практ. конф. – М., 2009. – С. 459–467.

4. **Шевцова, Н. В.** Несостоятельность организации: сущность, виды, причины и последствия / Н. В. Шевцова, Ю. В. Сафошина // Научный потенциал студенчества – развитию кооперативной науки : материалы междунар. студенч. научн. конф. – М., 2010. – Ч. 2. – С. 399–408.

УДК 336.7

Е. В. Шлекене (shlekene@rambler.ru),
канд. экон. наук, доцент

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

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрены внутренние и внешние проблемы банковской системы России. Представлены последствия санкций, которые в основном негативно повлияли на развитие российского банковского сектора. Предложены основные направления новой модели развития банковской системы России с учетом сложившейся экономической ситуации.

The article describes the internal and external problems of the Russian banking system. Presents the effects of the sanctions, which are mainly a negative impact on the development of the Russian banking sector. The main directions of development of a new model of the Russian banking system in view of the current economic situation.

Ключевые слова: банковская система; банк; проблемы; перспективы; кредит.

Key words: the banking system; bank; problems; prospects; credit.

Современная российская банковская система – важнейшая сфера национальной экономики. Практическая ее роль обусловлена тем, что она реализует в государстве систему платежей и расчетов: наряду с другими финансовыми посредниками, банки направляют сбережения населения к фирмам и производственным структурам (большую часть своих коммерческих сделок осуществляют через вклады, инвестиции и кредитные операции). Коммерческие банки, действуя в соответствии с денежно-кредитной политикой государства, регулируют движение денежных потоков, воздействуя на скорость их оборота, эмиссию, общую массу, включая количество наличных денег в обращении. Стабилизация роста денежной массы является залогом снижения темпов инфляции, обеспечения стабильного уровня цен, при достижении которого рыночные отношения воздействуют на национальную экономику самым результативным образом.

В настоящее время банковская система России не лишена определенных проблем в своем развитии, что сказывается на ее функционировании.

Крупнейшие банки страны имеют большую долю государственного участия. Банкротство таких банков или снижение объемов их деятельности практически невозможно, поэтому остальным банкам трудно составить им конкуренцию. С одной стороны это положительный факт, поскольку в крупных банках вложены деньги большого числа вкладчиков, которые могли бы их потерять, а с другой стороны, если в стране будут происходить кризисные явления в экономике, несколько крупных банков не смогут справиться со всеми возникшими обязательствами, возложенными на них, и что немаловажно, такое положение в банковской сфере не способствует ее развитию и тем более конкуренции.

Еще одной проблемой является местоположение банков на территории страны. Основная их доля сконцентрирована в центральной части России, а в других регионах наблюдается небольшое количество филиалов и представительств банков. Это способствует снижению деловой активности и развития отраслей [1].

Рассмотрим механизм страхования вкладов. В настоящее время согласно законодательству, вкладчикам банков, которые участвуют в программе страхования вкладов, выплачивают до 1 400 тыс. р. Сумма была увеличена вдвое из-за оттока денег граждан с рублевых счетов (с начала 2014 г. по 1 декабря 2014 г. совокупный отток составил 216 млрд р.). А начавшийся в декабре финансовый кризис существенно поднял данный показатель.

Увеличение страховой суммы является положительным моментом. Но если рассмотреть участников данной программы, то можно понять, что данный механизм не настолько эффективен, как кажется на первый взгляд.

Основным участником данной программы является Сбербанк России, на взносы которого и существует государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов». Зависимость данной организации от Сбербанка слишком велика, вследствие этого возникает вопрос: что произойдет с вкладчиками, если он перестанет перечислять взносы в данную корпорацию? Наверняка сам Закон Российской Федерации «О страховании вкладов физических лиц» после этого просто утратит силу, так как обеспечить возврат всех вкладов он не сможет.

В банковской сфере еще одной проблемой является недостаточная оценка рисков при принятии решений, следствием чего может стать потеря ликвидности. В первую очередь она зависит от платежеспособности ее клиентов, так как невозврат займов снижает платежеспособность банка.

Сами представители банковского сообщества отмечают три основные проблемы банковской системы. Это сравнительно низкая капитализация по отношению к мировой практике, недостаточность долгосрочных финансовых ресурсов (из-за действующей системы рефинансирования) и высокая административная нагрузка (многоступенчатый контроль за деятельностью со стороны Центрального банка Российской Федерации).

Действующие сегодня санкции в основном касаются ограничения импорта ряда товаров, а также возможности средне- и долгосрочных заимствований предприятий нефтегазовой отрасли России и банков – лидеров рынка. Еще одним шагом давления было снижение рейтинга бизнеса России и ее регионов ведущими агентствами до «спекулятивного» уровня с неблагоприятным прогнозом. Поэтому российская банковская система была практически отрезана от западных рынков капитала, а доступные источники заимствований стали дороже.

Рублевые кредитные вложения банков обесценились из-за снижения курса рубля и повышения темпов инфляции. Банки в настоящее время активно пересматривают ставки по кредитам для бизнеса в сторону повышения, что снижает риски обесценения активов, но также сокращает спрос на кредиты.

Несколько иная картина складывается на розничном рынке. Российское законодательство не предусматривает возможности изменения ставок по потребительским кредитам в одностороннем порядке, если это напрямую не предусмотрено в договоре с клиентом. Поэтому именно розничный рынок сегодня находится под давлением.

В 2014 г. прибыль банков сократилась на 41% вследствие снижения рентабельности банковских операций и роста резервов; 2015-й год также не оправдал оптимистичных прогнозов. Именно в данной проблеме можно увидеть влияние антироссийских санкций, когда, отрезав доступ российским банкам к долгосрочным займам, США, Европа и ряд других стран ограничили возможности привлечения субординированных кредитов.

Таким образом, текущие неблагоприятные изменения в банковском секторе в большей степени обуславливаются не столько экономическими санкциями, сколько внутренними кри-

зисными проблемами. Поэтому «разворот цен» на нефть, стабилизация и укрепление рубля, оказываемые меры государственной поддержки смогут помочь банковской системе пережить кризисные явления без существенных катаклизмов.

Но не следует рассматривать российскую банковскую систему обособленно от банковских систем других стран. Несмотря на ограничения существующих связей с западными рынками капитала, банки России во многом определяют тенденции национальных банковских систем близлежащих стран, ранее входивших в состав СССР. Особенно это касается Украины, Беларуси, Молдовы, Узбекистана, Казахстана, Киргизии. Национальные банковские системы этих стран длительное время «подпитывались» за счет российских банков, но более уязвимы к неблагоприятным изменениям, нежели российская банковская система [2].

Наличие нерешенных проблем и возникновение новых угроз в банковском секторе обуславливает необходимость продолжения реализации правительством Российской Федерации и Центральным банком структурных мероприятий по дальнейшему развитию банковского сектора и продолжению его реформирования.

Новая модель банковского бизнеса должна строиться на сочетании экстенсивного (рост масштабов) и интенсивного подходов (повышение качества этого роста). В ее основе – постепенная диверсификация структуры активов и финансового результата, выражающаяся в снижении концентрации кредитных рисков и расширении объемов продуктов, приносящих комиссионные доходы. Можно выделить следующие ключевые точки роста российских банков в ближайшие два-три года:

• *Беззалоговое кредитование наличными и кредитными картами.* В данных сегментах сосредоточен ключевой потенциал роста банковского рынка. Перспективы POS-кредитования во многом ограничены перечнем товаров и услуг, которые могут быть реализованы через соответствующие кредитные схемы. Банки, предвидя некоторые ограничения розничного товарооборота, расширяют спектр POS-кредитования. Поначалу эти предложения распространялись на бытовую и оргтехнику: телевизоры, телефоны, компьютеры. На сегодняшний день перечень включает одежду, стройматериалы и другие товары, исследуется рынок туристических, страховых и иных услуг. Даже с учетом роста предложения POS-кредитов на покупку новых категорий товаров и услуг темпы роста сегмента в ближайшие два года будут отставать от динамики cash-кредитования и кредитных карт. К тому же перспективы сегмента для частных игроков ограничивают и планы ведущих государственных банков (Сбербанка и ВТБ) по их развитию. Кредитование наличными и по банковским картам фактически не имеет ограничений по целевому назначению кредита. Развитие «карточного» бизнеса находится в зачаточном состоянии: несмотря на значительный объем эмитированных карт (почти 200 млн шт. по итогам первого квартала 2012 г.), основной объем операций (78%) пришелся на снятие наличных денег. Однако прогресс налицо – двумя годами ранее доля таких операций составляла 87%.

• *Ипотечное кредитование.* Позитивно на перспективах рынка отражается улучшение ситуации на рынке жилищного строительства, а также увеличение объемов строительства в отдельных регионах.

• *Микрокредиты для малого бизнеса*, или так называемые «кредитные фабрики» для малого и среднего бизнеса. Среди отличительных черт кредитных фабрик – небольшой объем займа (до 3 млн р.), поточное принятие решений о кредитовании (иногда за счет скоринговых моделей), короткая дюрация портфеля (обычно до одного года), отсутствие требования по залогам. Исследование рынка кредитования малого и среднего бизнеса, проведенное в начале 2013 г., показало высокую эффективность «коробочных» продуктов для наращивания базы клиентов в сегменте малого и среднего бизнеса.

• *Международное торговое финансирование и документарные операции.* Предоставление экспортных (импортных) аккредитивов и гарантий не только генерирует стабильные комиссионные доходы, но и позволяет получать дополнительную процентную маржу. При этом благодаря большому числу вариантов структурирования сделок банк имеет возможность предложить целый спектр продуктов, учитывающих специфику бизнеса конкретного клиента.

• *Банковские услуги состоятельным клиентам в регионах.* Сегменты состоятельных клиентов у крупных и малых банков очень слабо пересекаются. При этом для vip-клиентов в регионах значимым становится не бренд банка, а возможность предоставления индивидуальных сервисов, прямой доступ к руководству банка, личные знакомства с акционерами банка, понимание специфики бизнеса.

• *Развитие интернет-банкинга.* Проведенные исследования показали, что рост функциональности систем интернет-банкинга позволил банкам снизить операционные издержки на со-

вершение транзакций. В ближайшие два года ожидается дальнейший рост функционала систем интернет-банкинга, что позволит увеличить долю активных пользователей до 10%. Этот уровень – порог, после которого может начаться этап взрывного роста числа активных пользователей и, как следствие, объема комиссионных доходов от систем интернет-банкинга. Даже небольшие банки имеют возможность предложить интернет-банкинг с хорошим функционалом за счет присоединения к мультибанковским платежным системам.

• *Синдицированное кредитование.* Этот инструмент может быть задействован для финансирования малыми и средними банками крупных (в том числе инфраструктурных) проектов. Синдицированное кредитование, с одной стороны, позволяет банкам-кредиторам разделить риски при кредитовании крупных клиентов, с другой – открывает доступ к крупным компаниям с большим числом контрагентов – потенциальных клиентов. Создание синдикации – возможность для небольших банков обеспечить конкуренцию государственным банкам при финансировании крупных проектов [3].

Предложенные пути развития банковского сектора могут послужить основой для создания российскими банками различных по специфике финансовых супермаркетов в соответствии с приоритетными направлениями их банковской деятельности и особенностями клиентуры. Важно подчеркнуть, что подобная объединенная структура обладает большей степенью надежности и устойчивой репутацией, что очень важно для финансовых организаций, играющих ключевую роль в улучшении инвестиционного климата, повышении валютно-финансовой безопасности в стране и развитии национальной и международной экономики.

Список использованной литературы

1. **Сухов, М. И.** Банковский сектор России: некоторые актуальные вопросы регулирования / М. И. Сухов // Деньги и кредит. – 2013. – № 4. – С. 3–6.

2. **Даниелян, А.** Банковская система России в условиях сохранения санкций в 2015 г. / А. Даниелян // Банк. обозрение. – 2015. – № 4(195). – С. 5–7.

3. **Будущее** российского банковского сектора // Бюл. «Эксперт РА». – 2012 (апрель). – С. 3–73.

УДК 351.72

Н. А. Шолохова (shohova2011@yandex.ru),
ст. преподаватель

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

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВ

Статья посвящена происходящим в мировой экономике процессам глобализации и интеграции. Рассмотрены направления развития международных финансов. Сделаны прогнозы относительно будущего развития мировой системы финансов.

The article is devoted to what is happening in the global economy, the processes of globalization and integration.

Ключевые слова: международные финансы; финансовый рынок; глобализация; иностранные инвестиции.

Key words: international finance; financial market; globalization; foreign investment.

Современная глобальная финансовая система относительно молода и окончательно сформировалась только к середине 70-х гг. прошлого века. Поэтому многие прогнозы ее развития были и будут очень неточны, так как ранее человечество не создавало ничего подобного, и достаточно сложно, особенно на бытовом уровне, прогнозировать развитие этой системы. Перспективы развития финансового рынка тревожат все большее количество людей, даже напрямую не связанных с ним, так как в условиях современной глобализации фактически все жители планеты являются его участниками вне зависимости от желания либо даже понимания этого факта.

Предпосылки для обеспечения стабильности мировой финансовой системы и ее эффективного развития создаются за счет развития производства, бизнеса, формирования сбаланси-

рованного межгосударственного рынка валюты, мирового разделения трудовых ресурсов, создания единой всемирной хозяйственной системы [1].

Устойчивая система международных финансовых отношений невозможна без создания надежных финансовых институций, так как именно такая система в глобальном представлении представляет собой форму регуляции денежных взаимоотношений.

Современная система международных финансовых организаций регулируется Международным валютным фондом (МВФ), который призван содействовать межгосударственной кооперации и объединению сил бизнеса для эффективного разрешения мировых проблем финансового характера. Важную роль играют также и такие субъекты международной финансовой системы, как Группа Мирового банка, Базельский банк международных расчетов, Европейский инвестбанк и другие организации, которые осуществляют валютное кредитование [2].

Основной тенденцией развития международного финансового рынка на современном этапе его развития стала его глобализация. Глобализация международного финансового рынка представляет собой процесс сокращения рыночной сегментации в общемировом масштабе.

Этот процесс, в свою очередь, подстегнул национальные капиталы к взаимной интеграции, чтобы максимально защитить интересы транснациональных компаний и инвестиций. Глобализация финансовых рынков включила в себя усиление капитализации, значительное перераспределение средств. Именно финансовая глобализация, которая по степени своей завершенности опережает глобализацию в реальной экономике, предъявила новые, неизмеримо более жесткие требования к функционированию всех секторов международного финансового рынка. Все большее число инвесторов, ориентировавшихся ранее исключительно на внутренний рынок, выходит на международную арену. Глобализация финансовых рынков приводит к тому, что в лидеры выбиваются несколько международных центров, становящихся локомотивами мировой экономики. В качестве наиболее глобализированного международный финансовый рынок превратился в начале XXI в. в один из главных факторов, ускоряющих мировое экономическое развитие. Глобализация рынков приводит к поиску наиболее эффективных бизнес-решений, поток инвестиций направляется на тот местный рынок, где производительность будет больше, а затраты ниже.

Наблюдая сегодня масштабы отката глобализационных процессов, следует выделить рекордные уровни протекционизма в торговой сфере, а также отметить конкурентную девальвацию валют, санкции, ограничения и кризисные явления в области миграции. Процесс глобализации зашел в тупик, и теперь идет поиск альтернативных путей развития глобализационных процессов – своего рода перезагрузка глобализации.

Как современную тенденцию необходимо отметить процесс дезинтермедиации (современная тенденция налаживания связей между производителем и потребителем за счет сокращения посреднических звеньев и благодаря новым возможностям персонифицированных коммуникаций). Дезинтермедиация оказывает влияние на весь спектр операций на международном финансовом рынке. Отказ от посредничества банков на рынке ссудных капиталов в пользу прямого выпуска ценных бумаг дал возможность развитию финансовых технологий и либерализации международного финансового рынка. Смена конъюнктуры сделала более привлекательным для предприятий дешевый выпуск ценных бумаг вместо привлечения дорогих кредитов. Банки оказались не у дел, спрос на их услуги постоянно снижается. Взамен банковские институты обратились к другим операциям, например, таким как внебиржевые потребительские деривативы [2].

Возможно, что наблюдаемое нами в настоящий момент отступление глобализации – не что иное, как качественная трансформация данного процесса, которая сопровождается формированием развивающимися рынками своих институтов, в большей степени позволяющих развивающимся рынкам реализовать свой экономический потенциал без опоры на капитал развитых стран.

Вместе с тем глобализация международного финансового рынка породила новый тип финансовых кризисов. Специфика международных финансовых кризисов последних лет – переплетение различных форм кризиса. Банковский, долговой и валютный кризисы в силу огромных масштабов и быстрых темпов перелива капиталов приняли глобальный характер.

Интеграция и конвергенция международного финансового рынка стали наиболее заметными направлениями его становления в последние два десятилетия. Интеграция международного финансового рынка (интеграционные процессы) оказывала содействие повышению мобилизации ссудного капитала, снижению транзакционных расходов, международной торговле ценными бумагами, получению оперативной информации о состоянии международных финансовых рынков.

Вместе с тем интеграция способствует изменениям на самом международном финансовом рынке: повысилась мобильность движения капиталов и инвестиций, снизились издержки по финансовым операциям. Основной предпосылкой ускорения интеграционных процессов на международном финансовом рынке стало быстрое развитие информационных систем (баз данных и глобальных компьютерных систем).

К наиболее значимой тенденции развития мирового финансового рынка следует отнести проблемы компьютеризации и информатизации рынков, поскольку принятие решений базируется на сложном компьютерном моделировании, статистическом анализе больших массивов данных и применении методов математически-статистических симуляций и нейронных систем прогнозирования.

Развитие международных финансов осуществляется по трем направлениям:

- изыскание источников и мобилизация необходимых финансовых ресурсов для финансирования различных направлений международного сотрудничества;
- регулирование международных интеграционных процессов;
- стимулирование развития каждого вида международных отношений и непосредственных участников этих отношений [3].

Обладая мощным финансово-экономическим потенциалом и соответствующим политическим влиянием, развитые страны мира стремятся использовать свое господствующее положение на мировом финансовом рынке и в различных международных финансово-кредитных организациях для перераспределения через разные каналы в свою пользу значительной доли финансовых и нефинансовых активов, создаваемых в развивающихся странах и странах с формирующимися рынками.

Важной формой международного сотрудничества является участие России в международных организациях и фондах. Это участие предполагает внесение соответствующих квот в уставные капиталы и бюджеты данных организаций.

Все прогнозы по будущему мировой системы финансов можно свести к трем основным типам – пессимистические, оптимистические и нейтральные. Пессимисты отмечают в основном негативные тенденции, умалчивая о позитивных явлениях, и зачастую прогнозируют скорое разрушение мировой экономики, падение крупнейших бирж, дефолты и прочие «катастрофы». Причем такие прогнозы выходят ежегодно на протяжении последних двадцати, а возможно, и более лет. Разумеется достоверность таких прогнозов явно не слишком высока, но они позволяют выявить и оценить негативные тенденции в перспективах развития финансового рынка. Оптимистические прогнозы, наоборот, концентрируются только на положительных явлениях и описывают самые радужные и положительные тенденции мировой экономики. Обе точки зрения имеют право на существование, но наиболее близкими к реальности можно считать нейтральные прогнозы.

Одной из важнейших перспектив развития финансового рынка в последние годы можно назвать тенденцию ослабления доллара как мировой валюты. Она возникла в результате проблем, связанных с экономикой США, мировым финансовым кризисом и другими факторами, в том числе политическими (формирование «многополярного» мира, усиление экономики стран Азии). Невозможно спрогнозировать, сколько времени доллар останется основной мировой валютой – скорее всего, еще очень долго, но тем не менее его начинают теснить другие валюты.

Ситуация на финансовых рынках позволяет говорить о том, что назрела необходимость серьезных реформ. Но реформы, пожалуй, будут не революционными, а эволюционными и займут большой временный срок. Обладая мощным финансово-экономическим потенциалом и соответствующим политическим влиянием, развитые страны мира стремятся использовать свое господствующее положение на мировом финансовом рынке и в различных международных финансово-кредитных организациях для перераспределения через разные каналы в свою пользу значительной доли финансовых и нефинансовых активов, создаваемых в развивающихся странах и странах с формирующимися рынками.

Инвестиционная проблематика восходит к двум важнейшим вопросам: проблеме финансиализации в глобальной экономике и системным угрозам, связанным с эффектами финансового «заражения», т. е. к мощным внутренним для финансовой системы глобальным дестабилизаторам, которые приводят к распространению в ней финансовых проблем за максимально короткие отрезки времени.

Иностранные инвестиции в экономику России способствуют ее развитию и создают условия для интеграции в мировую экономику. С целью стимулирования иностранных инвесторов устанавливается система финансовых, валютных и таможенных льгот.

Тем не менее многочисленные результаты последних исследований, посвященных проблемам глобальной финансовой системы, позволяют сомневаться в том, что глобализация бизнеса и расширение потоков капитала действительно имеют место.

В то же время в интересах развития российской экономики важно вернуть в страну российские капиталы, выведенные ранее в оффшоры [4].

Развитие международной финансовой системы направлено на упрочнение международной финансовой системы, проведение реформ национальных финансовых организаций с разработкой и внедрением нормативов управления банковскими системами, фондовыми рынками и другими финансовыми институтами.

Упрочнение инфраструктуры финансовой системы должно протекать путем разработки универсальных нормативов аудита, бухгалтерского учета, платежных систем, процедур проведения банкротства. Следует идти по пути развития Базельских стандартов, используемых для оценки необходимый банковский капитал.

Следует сформировать специальный надгосударственный институт или повысить уровень полномочий существующей международной финансовой организации для более эффективной координации усилий в области макроэкономической политики ведущих развитых и развивающихся государств при более пристальном внимании к преодолению инфляционных процессов и повышению уровня занятости разных слоев.

Таким образом, одна из задач XXI в. – найти способ совместить национальный суверенитет с рыночной финансовой унификацией.

Как особая сфера функционирования финансы внешнеэкономической деятельности обладают специфическими чертами. Они воплощаются в ресурсах, формирующихся не только в рублях, но и иностранной валюте.

Список использованной литературы

1. **Архипова, В. В.** Институциональные источники финансовой нестабильности / В. В. Архипова // Соврем. Европа. – 2016. – № 5(71). – С. 103–114.

2. **Багамаева, М. М.** Роль финансов в развитии международных экономических отношений / М. М. Багамаева // Актуальные вопр. соврем. экономики в глобальном мире. – 2016. – № 5. – С. 54–57.

3. **Саадуева, М. М.** Новые тенденции в международных финансах / М. М. Саадуева // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11(76). – С. 37–40.

4. **Балюк, И. А.** Россия в системе мировых финансов / И. А. Балюк // Рос. внешнеэконом. вестн. – 2016. – № 12. – С. 90–103.

УДК 336.7

А. Е. Яблонская (ann_yabl@list.ru),
канд. экон. наук, ст. преподаватель

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

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РОССИИ В 2015 г.

В статье дана характеристика понятию системы интернет-банкинга. Исследованы особенности развития интернет-банкинга в России в 2015 г. Это позволило определить функциональное назначение и использование интернет-банкинга, выявить наиболее востребованные со стороны пользователей системой услуги и лидеров среди банков страны по предоставлению услуг через интернет-банкинг.

In article the characteristic is given to concept of system of Internet banking. Features of development of Internet banking in Russia for 2015 are investigated. It allowed to define a functional purpose and use of Internet banking, to reveal the services which are most demanded from users by system and leaders among banks of the country in rendering of services through Internet banking.

Ключевые слова: банк; банковская услуга; интернет-банкинг; мобильный банкинг; Интернет.

Key words: bank; banking service; Internet banking; mobile banking; Internet.

Развитие современного банковского рынка осуществляется в условиях активной конкурентной борьбы. Одним из инструментов конкурентоспособности на банковском рынке является использование современных банковских технологий. Поэтому в настоящее время в банковской системе особую актуальность приобретают способы банковского обслуживания с использованием современных технологий, одним из которых является интернет-банкинг.

Интернет-банкинг (internet banking) – это система, обеспечивающая дистанционное предоставление банковских услуг через Интернет. Через сайт банка в сети «Интернет» в любой точке мира в режиме реального времени клиент может получать информацию о состоянии своих счетов без участия сотрудника банка, просматривать реквизиты своих платежных документов, проверять правильность операций по счету, правильность заполнения реквизитов контрагентов по сделкам, совершать операции с платежными картами и осуществлять другие операции, например, с ценными бумагами.

История появления и развития интернет-банкинга берет свое начало в США в 80-х гг. прошлого столетия. В этот период была создана система HomeBanking – ведение операций на дому, как самостоятельна форма банковских услуг населению, основанная на использовании электронной технике. Суть работы данной системы заключалась в том, что клиент отдавал распоряжение для совершения операций по телефону. Чуть позже у вкладчиков появилась возможность управлять своими счетами с помощью персонального компьютера через прямое подключение к банковским серверам (PC-banking). А первым виртуальным банком был Security First Internet Bank, созданный в США в 1995 г. [1].

Под виртуальным (электронным) банком понимают банк, не имеющий традиционного офиса, а обслуживающий клиентов посредством телефона, Интернета и при необходимости почты. Считается, что первый виртуальный банк появился в Англии в 1989 г., который за 10 лет работы приобрел более полумиллиона клиентов. В этот период наблюдался повышенный интерес со стороны клиентов к интернет-банкингу.

В России интернет-банкинг появился значительно позже. Развитие отечественного интернет-банкинга началось с появления услуги «Телебанк», предоставляемой Гута-Банком в 1997 г. Данная услуга позволяла клиентам управлять своим счетом по телефону.

В настоящее время интернет-банкинг как элемент дистанционного банковского обслуживания (ДБО) клиентов в России пользуется большой популярностью. Количество кредитных организаций, использующих системы интернет-банкинга в качестве эффективного канала продаж, постоянно увеличивается. Значительный потенциал для роста функционала ДБО заключен не только в формировании персонифицированных предложений для клиентов, но и онлайн-одобрении и оформлении кредитов, дистанционном открытии и закрытии вкладов и расчетных счетов. Среди участников системы интернет-банкинга следует отметить российские коммерческие банки, представленные в нижеприведенной таблице.

Виды интернет-банкинга в крупнейших банках России

Наименование банка	Наименование системы интернет-банкинга
1. АО «Альфа-Банк»	Альфа-Клик
2. ПАО «Сбербанк России»	Сбербанк-онлайн
3. ПАО «Промсвязьбанк»	PSB-Retail
4. ПАО «БИНБАНК»	БИНБАНК-онлайн
5. ОАО «СКБ Банк»	Банк-на-Диване
6. АО «Банк Русский Стандарт»	Интернет-банк
7. ОАО АКБ «Авангард»	Авангард Интернет-банк
8. ПАО «ВТБ24»	Телебанк
9. ПАО АКБ «Связь-Банк»	МАГАПЭЙ
10. ОАО «АК БАРС» БАНК	АК БАРС Online
Примечание – Составлено автором на основе источника [2].	

В соответствии с данными таблицы наиболее популярными среди пользователей системами интернет-банкинга являются Альфа-Клик АО «Альфа-Банка», Телебанк «ВТБ24», интернет-банкинг АО «Банк Русский Стандарт». В России существует большое количество интернет-банков, среди которых самым популярным, с огромным отрывом от конкурентов является

Сбербанк-онлайн. Кроме того, Сбербанк-онлайн обладает наибольшей долей эксклюзивной аудитории – 46% его пользователей не пользуются другими интернет-банками [3].

По данным рейтингового агентства «РА.Эксперт» наиболее эффективной и полностью удовлетворяющей спрос со стороны потребителей интернет-банкинга является услуга онлайн-платежей физических лиц. Общий объем интернет-платежей физических лиц за 2015 г. вырос менее чем на 1% и составил 1,7 трлн р. Необходимо отметить, что в период с 2010 по 2014 г. средние темпы прироста составляли 44%. Это связано прежде всего с общим сокращением на 9% объемов операций физических лиц в 2015 г. Данная динамика вызвана девальвацией национальной валюты и снижением реального дохода населения, сокращением уровня их личных сбережений. Так, доля количества платежей, совершенных через Интернет, сократилась с 40% в 2014 г. до 35% к концу 2015 г. Доля платежей физических лиц через Интернет по объему в 2014 г. составила 22%, а в 2015 г. – 25% (рисунок 1).

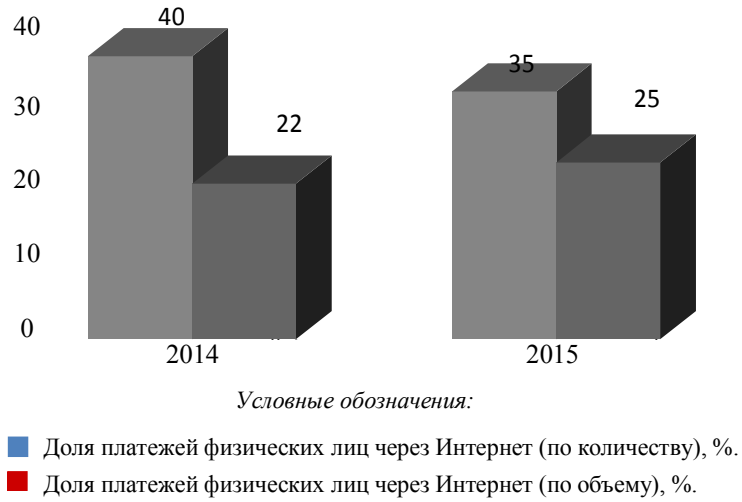


Рисунок 1 – **Структуры платежей физических лиц через Интернет за 2014–2015 гг., %**

Примечание – Составлено автором на основе источника [2].

Количество платежей, которые осуществляются с помощью СМС-сообщений, увеличилось практически в 4 раза, их доля в общем количестве транзакций физических лиц за год возросла с 2 до 5%. Необходимо отметить, что клиенты банков стали чаще использовать СМС-банкинг вместо классического интернет-банкинга для переводов и оплаты услуг на небольшие суммы. Это связано с активным взаимодействием работы банков и операторов сотовой связи по проведению ряда операций, осуществляемых через СМС-сообщения. По данным агентства «РА.Эксперт», в 2016 г. объем онлайн-платежей покажет скромный прирост на уровне 6–9% за счет работы банков по автоматизации части клиентских операций и роста доли активных пользователей [2].

В 2015 г. функциональное назначение и использование интернет-банкинга расширилось. Большинству пользователей систем уже доступно оформление вкладов и обслуживание кредитов. Проводить пользователям операции с вкладами доступно в 92% случаях предлагаемых банками своих систем. Оформление и погашение кредитов возможно у 38% предлагаемых систем интернет-банкинга. Стала доступна функция выдачи кредита дистанционно (рисунок 2).

Для расширения функций системы и их автоматизации большинство банков взаимодействует с информационными базами органов власти. Так, например, взаимодействие с Государственной информационной системой о государственных и муниципальных платежах позволяет осуществить операцию через интернет-банкинг по оплате штрафов ГИБДД и налогов. На сегодняшний день более 600 банков подключено к системе. Однако лишь треть банковских ДБО из числа принявших участие в исследовании позволяют, единожды заполнив идентификационные данные (идентификационный номер налогоплательщика, номер водительского удостоверения и т. д.), получить информацию о новом платеже. Это связано с тем, что для реализации данного функционала необходимы дополнительные инвестиции.

Одновременно с развитием функционального назначения системы интернет-банкинга широкое применение и использование получил мобильный банкинг.

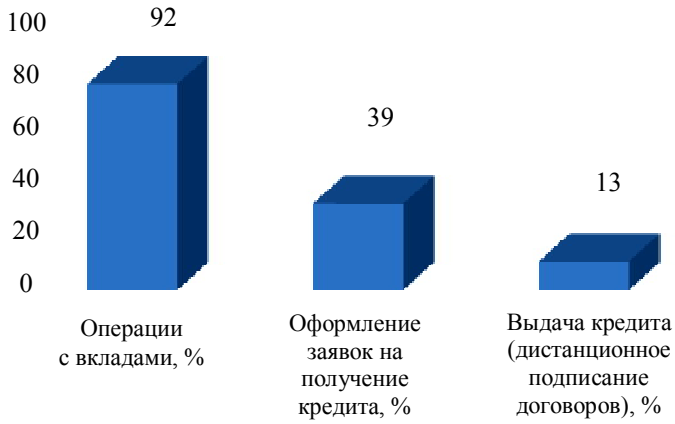


Рисунок 2 – **Основные функциональные назначения для пользователей систем интернет-банкинга в 2015 г.**

Примечание – Составлено автором на основе источника [2].

Мобильный банкинг – это система, дающая возможность получения информации и управления средствами на банковском счете с помощью мобильного телефона или планшетного компьютера.

Первые системы мобильного банкинга появились в 1999 г., когда банки Европы предложили своим клиентам пользоваться данной услугой при помощи SMS-сообщений. А еще раньше существовал такой вид банкинга, как управление платежами со своего банковского счета с помощью указаний специалистами call-центра банка. В России мобильный банкинг впервые появился в Сбербанке в 2002 г. [4].

Спектр предлагаемых услуг мобильного банкинга практически сравнялся с классическим интернет-банкингом, что привлекает все больше пользователей. Так, в 2015 г. более чем 80% систем ДБО могут совершать операции через приложения для мобильных устройств. По итогам года лидерами мобильных платформ являются Android, iOS и Windows Phone. Активное использование мобильного банкинга связано с более простыми способами идентификации пользователя по сравнению с классическим интернет-банкингом, однако одновременно повышается уровень риска со стороны информационной безопасности.

В современных условиях одним из безопасных и удобных способов доступа к использованию мобильного банкинга является аутентификация по отпечатку пальца. Часть провайдеров ДБО уже реализовали данную опцию для приложений на платформе iOS, что в сочетании с проверкой смартфонов на наличие вирусов дает пользователю высокий уровень защиты [2].

Большинство провайдеров ДБО периодически расширяет функциональные назначения системы, что способствует увеличению клиентской базы и повышению конкуренции. Так, лидером рынка в 2015 г. является система HandyBank. Данный сервис предоставляется любым из банков (участников системы) своему клиенту – физическому лицу. Он позволяет пользователю с любого компьютера или мобильного устройства круглосуточно управлять своим счетом через Интернет, оплачивать различные услуги и покупки, переводить денежные средства, совершать платежи. При этом не нужно указывать номер своей карты, код и другие ее реквизиты. Одной из новых и перспективных услуг этой системы является мгновенное открытие виртуальной карты, выставление платежей и персональный бюджет для клиента.

Таким образом, в настоящее время функционирование системы интернет-банкинга в России развивается довольно быстрыми темпами, используя все больше возможностей глобальной сети «Интернет». Можно предположить, что дальнейшее развитие системы интернет-банкинга позволит значительно повысить эффективность деятельности современных банков, стимулировать создание новых усовершенствованных процессов в предлагаемых банковских продуктах и услугах, а следовательно, способствовать в целом полному удовлетворению потребностей пользователей данной системы.

Список использованной литературы

1. **Рамзаев М.** Security First Network Bank / М. Рамзаев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.citycor.ru/e-fin/i-bank/i-bank5.htm. – Дата доступа : 18.01.17.

2. **Интернет-банкинг** в России: время для автоматизации // Рейтинговое агентство «Эксперт.РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://raexpert.ru/researches/banks/internet-2016. – Дата доступа : 17.01.17.

3. **Климин, С. А.** Интернет-банкинг: современное состояние и перспективы развития / С. А. Климин // Молодой ученый. – 2016. – № 2. – С. 512–514.

4. **Материалы** финансового информационного портала «Bankir.ru» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bankir.ru/publikacii/20110831/mobilnyi-banking-10000394/. – Дата доступа : 16.01.2017.

УДК 33:001

T. Dubautsova (elenavoevodkina@rambler.ru),
Senior Teacher

Belarussian Trade and Economics University
Gomel, Republic of Belarus

ECONOMICS OF INNOVATION AND INFORMATION TECHNOLOGIES

The article is devoted to one of the actual problems of economics – innovation as one of the main strategies of a firm. The procedure of developing new processes and products is described. It is stressed that innovation is an often-used method of gaining competitive advance.

Статья посвящена одной из актуальных проблем экономики – инновации как одной из основных стратегий фирмы. Описывается процедура разработки новых процессов и продуктов. Подчеркивается, что инновация – это часто используемый метод достижения конкурентного преимущества.

Key words: innovation; information technologies; research and development; invention; diffusion.

Ключевые слова: инновация; информационные технологии; исследование и развитие; изобретение; диффузия.

Globalisation is an abstract concept. It does not refer to a concrete object, but to a social process. Globalisation is a complex process that involves political, economic, socio-cultural changes. Many see it as a primarily economic phenomenon, involving the increasing interaction, or integration, of national economic systems through the growth in international trade, investment and capital flows. One can also point to a rapid increase in cross-border social, cultural and technological exchange as a part of the phenomenon of globalisation.

A German academic Ruud Lubbers defines globalization as a process in which geographic distance becomes a factor of diminishing importance in the establishment and maintenance of cross-border economic, political and socio-cultural relations [1].

Economic globalization is a historical process, the result of human innovation and technological progress. It refers to the increasing integration of economies around the world, particularly through the movement of goods, services, and capital across borders. The term sometimes also refers to the movement of people (labour) and knowledge (technology) across international borders. There are also broader cultural, political, and environmental dimensions of globalization.

The term “globalization” began to be used more commonly in the 1980s, reflecting technological advances that made it easier and quicker to complete international transactions – both trade and financial flows. It refers to an extension beyond national borders of the same market forces that have operated for centuries at all levels of human economic activity – village markets, urban industries, or financial centres.

There are countless indicators that illustrate how goods, capital, and people have become more globalized. The growth in global markets has helped to promote efficiency through competition and the division of labour. Global markets also offer greater opportunity for people to tap into more diversified and larger markets around the world. It means that they can have access to more capital, technology, cheaper imports, and larger export markets.

The broad reach of globalization easily extends to daily choices of personal, economic, and political life. For example, greater access to modern technologies, in the world of health care, could make the difference between life and death. In the world of communications it would facilitate commerce and education, and allow access to independent media.

Globalization can also create a framework for cooperation among nations on a range of noneconomic issues that have cross-border implications, such as immigration, the environment, and legal

issues. At the same time, the influx of foreign goods, services, and capital into a country can create incentives and demands for strengthening the education system, as a country's citizens recognize the competitive challenge before them.

Perhaps more importantly, globalization implies that information and knowledge get dispersed and shared. Innovators – be they in business or government – can draw on ideas that have been successfully implemented in one jurisdiction and tailor them to suit their own jurisdiction. Just as important, they can avoid the ideas that have a clear track record of failure [2].

Interest in technology, technological change and innovation as a strategy of firms is probably as old as firms themselves. But an intensification of interest in this issue in Europe in recent times stems from concern that a technology gap may be opening up between EU firms on the one hand, and Japanese and US firms on the other. What is meant by technology gap is a disparity in the levels and rates of change of technology.

Technology has been defined in a number of different ways. Some economists define it in terms of information about input combinations. In Germany it is generally regarded as a body of knowledge and skill applicable in the production of goods. Others consider it as the systematic organization of the production process. We accept a wide definition, including all the above, that is one that incorporates both the technical, production engineering information and the organizational aspects.

Another concept that has different definitions is high technology. While it would be preferable to define this in terms of new and innovative products and processes, this is, in practice, very difficult to measure. No data are kept on new and innovative products or processes; it is not clear whether such data could be kept in any comprehensive way. As a result, it is more usual to define a high technology industry as one with a high level of research and development (R&D).

This leads to the identification of high technology industrial sectors as those which have three characteristics:

- a higher than average investment in R&D, with a R&D to production ratio of over 4%$;
- a greater propensity to obsolescence due to a higher than average introduction of new products and processes;
- a greater share of government outlays on R&D.

Industries that correspond to these characteristics are: aerospace, office machinery and computers, electronics, pharmaceuticals, precision and measuring instruments, and electrical machinery. The problem with this definition is that it excludes advanced technology activities in traditional industries like clothing, textiles and furniture.

A key technology is the specific knowledge that enables a firm to keep up with or ahead of its competitors. A core technology is a technology the mastery of which is essential to the development of an industrial sector.

The idea of a widespread application across many sectors leads to the notion of a generic technology or a pervasive technology. Generic technologies are most evident in the mechanical engineering, chemicals, and office equipment sectors.

A strategic technology is one that enables a nation to keep its economic independence vis-a-vis the rest of the world.

The procedure of developing new processes and products has traditionally been divided into three stages: invention, innovation, diffusion [3].

Invention is understood as the creation of a new idea, or of a new way of combining technical operations.

Innovation is seen as the transformation of the idea into practical use; it is the application in new, improved or just different products or processes. Innovation is an often-used method of gaining competitive advance.

Having the product for sale and having a very effective method of providing it are some of the greatest strategic advantages a company can have. New products or processes do not remain unique to a company for long. Many companies introduce innovative products or new processes to provide their goods or services. If they bring these to market quickly, they may gain competitive advantage and market share.

New products provide great opportunities for profit before close alternatives and before price competition reduces the company's margin. Competitors will follow quickly to keep from yielding competitive advantage and losing market share. Companies require flexibility if they are to introduce new products rapidly and to change their product mixes often.

The design of the goods or services that a company offers in the market has strategic importance for at least several reasons. Design directly impacts the company's success in the marketplace. The effects of design are interrelated and affect many parts of the company. Design is guided by objectives and policies that are best addressed when a company considers the types of goods and services it will offer and the level of quality it intends to provide. A product's design and reputation affect perceptions of the company held by employees, customers, and the public.

The exterior appearance of a manufactured product affects the initial attention of potential buyers and the pride of ownership for those who do buy. The internal components of a product affect its performance, reliability, and durability, and the customers' long-term satisfaction. The number, type, and complexity of a product's components also affect the type of suppliers with which a company must deal and the amount of work and operating costs a company will have.

Diffusion is the process by which the use of an innovation spreads and grows. The diffusion of an innovation can be inter-industry or spatial. Within a single nation, a new product or process, generated in a given industry, can spread across the industrial structure of that nation. Improvements in machine tools or in computers, for example, will lead not only to process improvements but also to product upgrading within the user industries.

Innovation and diffusion of this type can occur almost simultaneously as, for example, where increased precision in production of a product arising from a particular innovation necessitates the introduction of the same or similar innovation in the firms supplying sub-components.

Spatially, and specifically internationally, diffusion is enhanced by transfers through foreign direct investment, joint ventures, licensing, and other strategic alliances. Diffusion can be both inter-industry and simultaneously international, as for example, when it is by-product of normal market operations, such as the purchasing of capital equipment or of intermediate inputs into a production process. In addition to imitation, scientific exchanges, specialist publications, and the inter-firm mobility of employees at various levels, all also enhance the diffusion process.

The diffusion of innovations across economies can be rapid or slow. The time required for the adoption of an innovation by imitators can vary from one year (packaging beer in tin cans), to twenty years (continuous annealing of tin-plated steel). The lag depends on the height of entry barriers and on the nature of the innovation.

Other factors in the diffusions of innovations include the nature of the innovation, the internal structures of firms, relations between firms, and legal protection for the innovator.

Legal protection of innovators is usually in the form of patents. Patents are devises aimed at protecting the innovator against quick diffusion; they also constitute an indicator of innovative performance. One risk faced by the innovating firm is fast imitation before the costs of innovation have been retrieved, sometimes referred to as the "free-rider problem". The more effectively patents can prevent free riding, the lower will be the rate of diffusion.

References

1. **Michal, A.** Management. Concepts and Effective Practice / A. Michal, R. Hitt, D. Middlemist, R. L. Mathis. – Saint Paul; New York; Los Angeles; San Francisco : West Publishing Company, 1996. – Pp. 407–437.

2. **Himstreet, William C.** Business Communications. Principles and Methods / William C. Himstreet, Wayne Murlin Baty. – Boston; Massachusetts : Kent Publishing Company, 2002. – Pp. 150–200.

3. **Jacobson, D.** Industrial Economics and Organization / D. Jacobson, B. Andreosso-O'Callaghan / A European Perspective. – McGraw-Hill Book Co., L., 1996. – P. 172–176.

СОДЕРЖАНИЕ

I. ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА: ТРАДИЦИИ И СОВРЕМЕННОСТЬ 3

Андрианова О. В. Совершенствование информационной системы субъекта хозяйствования как фактор повышения экономической эффективности организации 3

Афонченко Т. П. Роль прокуратуры в осуществлении постпенального контроля за осужденными 6

Батура С. П. Актуальные вопросы регулирования электронной торговли 9

Белоножко Я. Р. Процедура запроса ценовых предложений при проведении закупок при строительстве 13

Брылёва В. А. Упаўнаважаны па правах чалавека ў Рэспубліцы Беларусь: ідэалогія закона 17

Вишневецкая Л. В. Воспитательный потенциал учреждений культуры г. Гомеля 21

Воронцова И. В., Парменова Е. И. Организационно-правовые основы самоуправления членов потребительского общества 25

Глушенок Т. В. Становление и развитие охраны труда в Республике Беларусь 29

Гогонова О. В. Сравнительный анализ права хозяйственного ведения и права оперативного управления 33

Гончарова О. А. К вопросу о договорной работе торговых организаций 36

Гурская С. П. Мониторинг как форма контрольной (надзорной) деятельности в сфере торгового обслуживания на розничном рынке 40

Жагоров С. В. Соотношение разных форм собственности (на примере Республики Беларусь, Украины и КНР) 44

Иванникова В. О. Актуальные вопросы рассмотрения индивидуальных трудовых споров 46

Ковалева Н. П. К вопросу о соотношении понятий «инвестиции» и «инвестиционная деятельность» 50

Ковалева Е. А., Короткевич Д. В. Правовое регулирование организации работы с кадрами 54

Ковальчук О. Н. Самозащита как одна из форм защиты гражданских прав 58

Колодинская И. В. Вопросы совершенствования законодательства Республики Беларусь о совмещении работы с получением образования 60

Коновалова Ж. Ч., Машко А. И. Правовые аспекты управления потребительским обществом 63

Коновалова Ж. Ч., Морозова Т. Н. Увольнение за систематическое неисполнение трудовых обязанностей 66

Котов И. С., Батура П. М. Трансформации в кооперативном движении на Гомельщине в 1920–1930-е годы 69

Криволуцкий Е. О. Профессиональный спорт как правовая категория 72

Куницкая О. М. Государственно-частное партнерство и национальные инновационные системы в праве зарубежных стран (на примере США) 75

Лешков А. В. Профсоюзы г. Гомеля в начале 1920-х годов (по архивным документам партийных ячеек РКП(б) при профсоюзных организациях) 78

Машко Е. В. Роль юридической службы организации в современных условиях 81

Минов О. П. К вопросу о выселении бывших членов семьи собственника по законодательству Республики Беларусь 85

Нарижная Е. П. Развитие физкультурно-спортивного движения на Гомельщине в 1930-е годы 89

Немогай Н. В., Бонцевич Н. В. Конституционные методы стратегии повышения конкурентоспособности предприятий 93

Нилов Д. Г. К вопросу о видах обращений граждан и юридических лиц 97

Омельянович Е. Н. К вопросу о содержании брачного договора в контексте сравнительно-правового анализа законодательства различных государств 101

Осинкина Д. Э. Предпринимательство как экономическая и правовая категория 104

Рябикова Ю. Г. Ответственность государств 107
Случак І. У. Парушэнне дагаворных абавязацельстваў у эстонскім і беларускім грамадзянскім праве 111
Туркенич С. В. Методы преподавания юридических дисциплин в современном учреждении высшего образования 115
Шпанько В. С. Закрепление условий акционерных соглашений в законодательстве Республики Беларусь как существенных 119

II. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ 122

Алексеенко Т. С., Злотникова Л. М. Теоретические и практические проблемы выбора приоритетов инновационного развития 122
Алехина Е. С. Тенденции развития страхового рынка России в условиях кризиса национальной экономики 126
Архипова А. Ю., Дахова З. И. Кризис предприятия и причины его возникновения 129
Афонченко Т. П., Грабайло К. Н. Сущность управления персоналом, его цель и задачи в современных условиях 132
Байбардина Т. Н., Мищенко Л. В., Максименко О. А., Лазовский Н. А. Использование технологий нейромаркетинга в манипулировании поведением потребителя 137
Беляева О. В. Рисковый характер предпринимательской деятельности 140
Гаврилова А. А. Факторинг как способ финансирования оборотного капитала 143
Гадяцкая И. А. Основные аспекты управления капиталом на предприятии 146
Даниленко К. В., Матвейчик М. Г. Основные направления и пути повышения эффективности использования оборотных средств в организации 151
Дмитриева Н. Ю. Экономические и социальные предпосылки становления семейного бизнеса в Республике Беларусь 153
Езерская Т. А., Мурина Н. Н. Управленческий учет в Республике Беларусь: теоретические и прикладные аспекты 158
Зенькова Л. П. Текущий кризис в Беларуси: упреждающие сигналы 161
Исайчикова Н. И. Определение эффективности функционирования системы маркетинга предприятия 164
Карпенко Ю.В. Теория модернизации: истоки и развитие 168
Климович Л. К., Спиридович Ю. Н. Стратегия устойчивого развития в условиях конкуренции и освоения инноваций 171
Колесникова Е. А. Прогноз развития мировой торговли: актуальные исследования и глобальные риски 176
Коробкин А. З., Алексеенко Т. С. Правовое регулирование содержания категории «валовой доход» и ценообразования в торговле 180
Кривошеева Л. Н. Становление аграрных отношений в период рыночных преобразований белорусской экономики 185
Липская А. О. Классификация компонентов собственного капитала организации для целей управления 190
Лысенко А. О. Антикризисное управление как инструмент предупреждения несостоятельности организации 194
Мансуров А. Л. Финансово-правовые аспекты механизма банкротства юридических лиц в Российской Федерации 199
Масанский С. Л., Траулько Е. С. Системный подход к проектированию услуги общественного питания через структурирование функций ее качества 203
Масанский С. Л., Ковалева Е. А., Медякова Е. И. Исследование процесса солодоращения для получения полисолодовых экстрактов и их использования в составе специализированных продуктов питания для детей 210
Машевская О. В. Национальная инновационная сфера как перспективное направление экономического развития страны 213

Моисеева Т. М. Технология оценки рисков использования облачных технологий 216
Напреев И. С., Немогай Н. В. Конкурентный потенциал в системе конкурентоспособности предприятия 219
Нилова Е. Е. Информационный потенциал потребительской кооперации Республики Беларусь 224
Петухова Н. Г., Бондарева Т. В. Современные проблемы оптовой торговли потребительской кооперации Республики Беларусь 227
Пинчук Р. С. Управление формированием инновационного климата Сенненского райпо 232
Рудич Л. В. Социальная ответственность потребительской кооперации: особенности и приоритеты 236
Самсоненко Ж. А. Сценарное планирование и другие средства преодоления неопределенности в бизнесе 240
Семенов С. Н., Васильева А. Д. Проблемы качества и конкурентоспособности в системе стратегического управления АПК 243
Серова Е. Г., Кириллов А. С. Влияние финансовой структуры капитала на стоимость фирмы 246
Толкачева Е. Г. Направления совершенствования методики анализа расходов организаций торговли потребительской кооперации 250
Третьякова К. С. Повышение покупательской способности населения как важнейший фактор государственного регулирования АПК в потребительской кооперации 252
Федоренко А. В. Сущность финансовой устойчивости организации и элементы методики ее определения 256
Хихлухо Г. Г. Финансовое состояние организации в современной социально-экономической и правовой среде 261
Чайка И. П. Формирование современной концепции маркетингового управления деятельностью учреждения высшего образования 264
Чернявская И. А., Чернявский М. Р. Проблемы социальной защиты населения в Республике Беларусь 269
Чернявский М. Р., Чернявская И. А. Проблемы и перспективы обеспечения продовольственной безопасности Республики Беларусь на современном этапе 274
Шах А. В. Применение генетического алгоритма в маркетинговых исследованиях 279
Шевцова Н. В. Сущность, значение и факторы, определяющие платежеспособность организации 284
Шлекене Е. В. Банковская система Российской Федерации: проблемы и перспективы развития 288
Шохова Н. А. Основные тенденции и направления развития международных финансов 291
Яблонская А. Е. Особенности развития системы интернет-банкинга в России в 2015 г. 294
Dubautsova T. Economics of innovation and information technologies 298

Научное издание

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА, ГОСУДАРСТВА И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

**СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ
МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
ИНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦИИ**

Гомель, 31 марта 2017 г.

За содержание и достоверность информации в материалах сборника отвечают авторы.

Редакторы: Т. В. Гавриленко, Е. Г. Привалова,
Е. В. Седро, Ю. Г. Старовойтова, Е. Г. Цветкова
Компьютерная верстка: Л. Ф. Барановская, И. П. Минина, Е. А. Шведова

Подписано в печать 28.03.17. Формат 60 × 84 $^{1}/_{8}$.
Бумага типографская № 1. Гарнитура Таймс. Ризография.
Усл. печ. л. 35,34. Уч.-изд. л. 33,37. Тираж 17 экз.
Заказ №

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий
№ 1/138 от 08.01.2014.
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.
http://www.i-bteu.by

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

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА, ГОСУДАРСТВА И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ
МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
ИНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦИИ

Гомель, 31 марта 2017 г.

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

Гомель 2017