

**Редакционная  
коллегия**

**Солодовников С.Ю.**, доктор экономических наук, заведующий кафедрой «Экономика и право» Белорусского национального технического университета (г. Минск), председатель редакционной коллегии;

**Асаёнок Б.В.**, кандидат юридических наук, доцент, начальник кафедры специальных дисциплин учреждения образования «Государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров таможенных органов Республики Беларусь»;

**Володько В.Ф.**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Менеджмент» Белорусского национального технического университета;

**Давыденко Е.Л.**, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета;

**Данильченко А.В.**, доктор экономических наук, профессор, проректор БГУ;

**Демичев Д.М.**, доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой теории и истории права факультета права учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»;

**Дорина Е.Б.**, доктор экономических наук, профессор, БГЭУ;

**Дроздов Г.Д.**, доктор экономических наук, профессор, академик Европейской академии естественных наук, заведующий кафедрой "Менеджмент таможенного и страхового сервиса" Санкт-Петербургского государственного экономического университета, руководитель ведущей научной школы Санкт-Петербурга "Экономика", почетный работник высшей школы;

**Дроздова И.В.**, доктор экономических наук, профессор, академик Европейской академии естественных наук, профессор кафедры "Управление" Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета, ученый секретарь Ученого Совета, помощник ректора;

**Ермолович В.Ф.**, доктор юридических наук, профессор, действительный член Академии военных наук Российской Федерации, заведующий кафедрой уголовного права и процесса частного учреждения образования «БИП - Институт правоведения»;

**Ивуть Р.Б.**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономики и логистика» Белорусского национального технического университета;

**Курегян С.В.**, доктор экономических наук, профессор;

**Лемещенко П.С.**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики БГУ;

**Лученок А.И.**, доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом макроэкономической и финансовой политики Института экономики НАН Беларуси;

**Макарова И.В.**, доктор экономических наук, доцент, заведующий сектором комплексных проблем развития промышленности Института экономики Уральского отделения Российской академии наук;

**Малинин А.М.**, доктор экономических наук, профессор, академик Европейской академии естественных наук, заведующий кафедрой "Экономика природопользования и сервиса экосистем" Санкт-

Петербургского государственного экономического университета;  
**Медведев В.Ф.**, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Беларуси;  
**Морова А.П.**, доктор экономических наук, профессор;  
**Никитенко П.Г.**, доктор экономических наук, профессор, академик НАН Беларуси, советник НАН Беларуси;  
**Пастухов А.Л.**, кандидат философских наук, доцент, академик Европейской академии естественных наук, доцент кафедры "Менеджмент таможенного и страхового сервиса" Санкт-Петербургского государственного экономического университета, заместитель заведующего кафедрой;  
**Рябцев Л.М.**, доктор юридических наук, профессор, судья Конституционного Суда Республики Беларусь;  
**Симченко Н.А.**, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Таврического национального университета им. В.И. Вернадского;  
**Таранова Т.С.**, доктор юридических наук, профессор, заведующая кафедрой гражданско-правовых дисциплин факультета права учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»;  
**Тур А.Н.**, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономика и право» Белорусского национального технического университета;  
**Угольникова О.Д.**, кандидат физико-математических наук, доцент, академик Европейской академии естественных наук, доцент кафедры "Менеджмент таможенного и страхового сервиса" Санкт-Петербургского государственного экономического университета, заместитель декана факультета региональной экономики и управления по научной работе;  
**Хацкевич Г.А.**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории УО «Гродненский государственный университет»;  
**Цёхла С.Ю.**, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, заведующая кафедрой менеджмента предпринимательской деятельности Таврического национального университета им. В.И. Вернадского;  
**Шабанов В.Б.**, доктор юридических наук, профессор, заместитель начальника учреждения образования «Академия Министерства внутренних дел Республики Беларусь» по научной работе;  
**Шебеко К.К.**, доктор экономических наук, профессор, ректор Полесского государственного университета;  
**Ксензова В.Э.**, кандидат экономических наук, доцент, ответственный за выпуск.

**Адрес  
редакции:**

Белорусский национальный технический университет, пр. Независимости, 65, корп. 2, комн.327, 220013, г. Минск, Республика Беларусь

© С.Ю. Солодовников, кафедра «Экономика и право», БНТУ, 2014

# СОДЕРЖАНИЕ

## НАУЧНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

1	П.С. Лемещенко «Переходный период в контексте институциональной динамики».....	7
2	С.Ю. Солодовников «Категория «социальный класс» в контексте политико-экономического наследия П.А. Сорокина и Л.Н. Гумилева».....	24
3	В.Ф. Байнев «Проблемы и перспективы нравственного измерения экономики».....	51
4	Л.П. Васюченко «Системная конфигурация белорусской экономической модели».....	66
5	Т.И. Адамович «Кризис политико-экономической мысли и поиск отправных точек выхода из него».....	80
6	В.Э. Ксензова, С.В. Ксензов «Принципы взаимосвязи институтов-коридоров х-экономики».....	90
7	А.В. Пахарев «Социально-экономический аспект некоммерческих (религиозных) организаций во взаимоотношениях с обществом и государством».....	104
8	Т.В. Кузьмицкая, Л.П. Шахотько «Международная трудовая миграция: проблемы оценки и влияние на социально-экономическое и демографическое развитие Республики Беларусь».....	113
9	А.М. Бондарева «Применение теории человеческого капитала к решению проблем экономического развития и демографии».....	133
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ</b>		
1	В.Н. Ананьева «Теоретико-методологические основы исследования экономической эффективности деятельности таможенных органов».....	145
2	Л.Н. Кривошеева, Е.В. Крижановская, М.Р. Чернявский «Реформирование аграрных отношений в процессе рыночной трансформации белорусской экономики: пути становления и результаты».....	170
3	В.А. Мордовец «Формирование конкурентной среды в жилищном секторе экономики России».....	192
4	Н.В. Габдрахманова «Стратегия развития Сбербанка на период 2014-2018 гг.».....	203
5	В.Ф. Володько «Командная форма организации труда».....	209
6	А.А. Быков, С.П. Вертай, А.Е. Зезюлькина «Снижение рисков регионального экономического развития на основе анализа волатильности отраслевых показателей».....	219
7	Н.А. Михеева «Региональный мониторинг гостиничных услуг в системе управления комплексом гостеприимства в городе и регионе».....	235
8	А.В. Агеева «Управление организацией в условиях финансового кризиса (на примере ОАО «Сбербанк России»)».....	244
9	О.Д. Угольникова, Л.Р. Шарафутдинова "Университетский бизнес-инкубатор: новые модели управления".....	250

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- 1 А.Ю. Терешенкова «Анализ рисков и практика осуществления внешнеэкономической деятельности российскими компаниями»..... 256
- 2 В.А. Иванов, И.В. Кушнир «Инновации в управлении экологическими проектами в России»..... 268

## ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА

- 1 Д.В. Демичев «Конституционно-правовые основы проведения референдумов в Республике Беларусь»..... 276
- 2 Т.С. Таранова «Теоретические вопросы видов гражданского судопроизводства»..... 293

## МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

- 1 А.Ю. Чигарин «Формирование образовательной среды (кластера)»..... 302
- 2 А.Л. Пастухов «Модернизационный коучинг в системе образования (повышение компетенций персонала)»..... 308
- 3 А.В. Целикин «Доступность образования для лиц с ограниченными возможностями»..... 316
- 4 Ю.Н. Власов «Интеграция науки, образования и управления как фактор повышения компетенций персонала»..... 322

## ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ

- 1 Ю.В. Мелешко «Проблемы и перспективы становления в Республике Беларусь логистического кластера»..... 330
- 2 Т.В. Иванова «Правотворческая деятельность органов конституционного контроля в Республике Беларусь и в зарубежных государствах: сравнительный анализ»..... 342

## ТОЧКА ЗРЕНИЯ

### ПРОБЛЕМЫ БОРЬБЫ И ПРОФИЛАКТИКИ ПРЕСТУПНОСТИ

- 1 В.Б. Шабанов, В.С. Красиков «Проблемы предупреждения и профилактики в сфере противодействия преступности: теоретико-правовые аспекты»..... 358
- 2 В.В. Кириленко «Механизм реализации программ практического бакалавриата в Санкт-Петербургском государственном экономическом университете»..... 364

### ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

- 1 Дроздов Г.Д., Чурилин А.С. «Развитие банковской системы»..... 372
- 2 Еременко Е.С. «Управление образованием»..... 385
- 3 О.Д. Угольникова «Проекты государственно-частного партнерства в Северо-Западном федеральном округе. Инновации в управлении»..... 392
- 4 В.В. Угольников «Методика анализа эффективности затрат на развитие высокотехнологичной медицинской помощи»..... 400
- 5 Дроздова И.В., Чурилин А.С. «Саморегулирование в ЖКХ мегаполиса»..... 407
- 6 А.Д. Ризов «Социально-экономические процессы в старопромышленных моногородах. Факторы устойчивого развития»..... 414

# НАУЧНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.837:330.342

### ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ

П. С. ЛЕМЕЩЕНКО

Заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики,

д-р экон. наук, профессор

БГУ, Минск, [liamp@bsu.by](mailto:liamp@bsu.by)

#### Аннотация

*Раскрывается содержания понятия «переходный период», которое стало наиболее употребляемым как в научной литературе, так и в обыденной жизни, но наиболее непонятным и загадочным явлением. Ставится задача также проследить через призму изменения институтов некоторые закономерности, которые присущи трансформационным процессам, формирующим тот или иной потенциал к социально-экономическому развитию, росту.*

Ключевые слова: переходный период, экономическая динамика, институциональная матрица, переходные институты, институциональная эффективность.

#### Abstract

*Disclosed the content of the term «transitional period», which became the most widely used in the scientific literature as well as in everyday life, but the most strange and mysterious phenomenon. The objective is also to be traced through changes in institutions, some patterns that are inherent in the transformation processes that form a particular potential for socio-economic development, increase.*

Keywords: the transition period, economic dynamics, the institutional matrix, transitional institutions, institutional effectiveness.

#### ВВЕДЕНИЕ

Как экономика, так и наука об этой очень важной и в то же время сложной сфере переживают свое очередное «средневековье». Правда, в отличие от теории, где выявляются логические противоречия и парадоксы, в реальной хозяйственной жизни эти парадоксы носят более жесткий характер со всеми многочисленными сложностями и проявлениями. Выход из теоретического тупика или, говоря иначе, интеллектуального заблуждения предшествует реальным политико-экономическим и социальным действиям. Следует также учитывать, что жизнь ставит больше вопросов, чем можно дать на них сколько-нибудь убедительный ответ на уровне общей, прагматичной теории. Особенно много нестандартных вопросов возникло в так называемый переходный, реформируемый период. Но оказалось, что функционально-

позитивистская направленность неоклассической теории лишает последнюю возможности ответить на возникающие многочисленные вопросы и проблемы. Теория неоклассики более или менее решает гносеологические задачи лишь в зрелых и устойчивых системах. Ситуация же переходности, характеризующаяся в первую очередь сменой базовых институтов, оказалась крайне непонятной и, следовательно, непредсказуемой. Универсалистский подход теории, лишаящий возможностей освоения историко-институциональных свойств многих стран, фокусировал внимание на производных категориях «баланса», «бюджетного дефицита», «инфляции», «валютного курса» и пр. В результате оказалось, что выдерживать названные выше экономические параметры для многих стран еще вовсе не означало и не означает понятной, взвешенной и эффективной экономической политики. Закончили приватизацию, не допустили бюджетного дефицита, справились с ростом цен, но почему нет экономического роста? Почему оказалось, что так энергично поддерживаемая народом «демократическая реформа» принесла большинству этого народа не только ухудшение материального положения, но и лишило многих каких-то надежд на будущее? Эти и другие вопросы до сих пор не находят убедительных ответов, если к ним подходить серьезно и основательно.

Убедительными, таким образом, являются и критические высказывания в адрес неоклассиков, поскольку наши «системные трансформации» со всеми уже описанными неблагоприятными результатами осознанно или нет, но закладывались, «обосновывались» и осуществляются вот уже более десяти лет. Уже нет такой уверенности у самих авторов этой теории в безупречности своих постулатов и исследовательских подходов, процедур.

Кроме этого экономисты мейнстрима, которые на протяжении последних двадцати лет с удивительной настойчивостью пытаются объяснить или описать достаточно сложный и динамичный мир лишь с помощью денег, уже пытаются найти компромисс с фактами и привести в соответствие логику с фактом влияния социокультурного контекста на экономические и другие параметры человеческого общения.

Ранее отмечалось, что объект анализа институционалистов выходит за привычные ограниченные объектно-субъектные рамки «ресурсы-результаты» с естественным расширительным подходом и к понятию эффективность, равновесие, справедливость и пр. Главная единица анализа в этой теории – это институт, институция. Именно последние через свои различные формы устанавливают такие условия, ограничения и параметры поведения хозяйствующих субъектов, включая политиков, которые лучше или хуже позволяют им реализовать свои экономические интересы при минимуме издержек – ресурсных и морально-психологических.

Развитие теории информации, ее влияния на все воспроизводственные процессы, предопределило более пристальное обращение внимания экономистов к этой проблеме. Возник новый термин – «новая или информационная экономика», которая в иных странах начала аккумулировать почти 75 % трудоспособного населения в развитых странах. Естественно, эта новая сфера экономики поставила целый ряд вопросов о ценообразовании, об интеллектуальной

собственности, о роли «человеческого капитала» и его источниках формирования, и, в конечном счете, о выборе стратегии самого развития, которое почему-то выпало из объекта традиционного направления экономической науки.

Поэтому много нового в теорию экономики вносит *разработка информационного поля*, без которого в принципе невозможна эффективная целостная хозяйственная деятельность, как на национальном, так и на фирменном уровне. Информационный сектор экономики принципиально отличается тем, что в нем, в противовес закону убывающей доходности начинает работать «закон возрастающей отдачи». Традиционно используемые предельные величины для анализа экономического равновесия также не приобретают всеобщего характера.

Институциональная программа исследований обращается также и к *кумулятивному началу развития общества*, как целого, так и различных его частей. Особенно эта проблема актуальна для стран с транзитивной экономикой, когда обострилась на разных уровнях задача поиска источников не только экономического роста, но и причин долгосрочного развития, где была бы стабильной конъюнктура.

Современная теория институциональной экономики своим плодотворным развитием дает шанс на преодоление не только многочисленных частных, но и проблем, имеющих фундаментальное значение. Речь идет в том числе и об общей проблеме переходного периода, имеющего острые и злободневные проявления, которые высветила современная реформа и которые не нашли своего теоретического завершения, а, следовательно, имеющие трудные и негативные результаты в практике.

Человеческое мышление во все времена достаточно консервативно. В этом, вероятно, и залог устойчивости общественного и экономического бытия. Метод аналогии и сравнения оказывается самым привлекательным. Для людей постсоциалистических государств своеобразным образцом поведения и материальной жизни оказались известные страны Запада. Но некоторые практические преобразования создают три проблемы. Первая – как и что надо менять, чтобы хоть как-то приблизиться к тем «цивилизационным ценностям», о которых много и долго говорили. Обнаружилось также то, что сами страны-образцы также нуждаются в современных условиях в существенных изменениях. Ну, а третья проблема возникла как естественное следствие познавательного и жизненного процесса. Оказалось, что экономические цели, которые достигаются в реализации рыночной модели, не совсем корреспондируются с уже имеющимися ценностями людей, проживающих в различных странах. Поэтому действительно возникает и теоретическая и практическая необходимость обращения к понятию «переходный период». Тем более для Беларуси: если он завершился, то какие наступили качественные и количественные изменения; если же еще продолжается, то, все-таки, какие стратегические и тактические трансформации в будущем преследуются и должны преследоваться?

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

### Эволюционно – институциональные начала теории переходного периода

Понятие «переходный период» за последнее десятилетие приобрело особую значимость и актуальность. Появились новые термины: трансформационные экономики, реформирующиеся государства, транзитивные экономики и пр. Если так называемые постсоциалистические государства переживают и переосмысливают уже второй переходный период<sup>1</sup>, то для индустриально развитых государств обострилась проблема выбора приоритетов развития на этапе перехода от индустриальной основы экономики к постиндустриальной или постэкономической, метакapитализму<sup>2</sup>.

Строго говоря, обращение к понятию «*переходного периода*» является свидетельством слабости экономической теории мейнстрима в вопросах прогнозирования ситуации и объяснения процесса развития. Последнее, как известно, в первую очередь имеет характеристику *причин и качественных* изменений системы. К сожалению, наиболее влиятельные направления экономической теории старались проблему развития вообще не затрагивать<sup>3</sup>. Для этого требовалось мужество признать пороки и ограничения западной модели экономики, чтобы зафиксировать необходимость качественных изменений в «западной экономической цивилизации». Однако любая критика воспринималась как возможность обвинить в пристрастии к коммунистическим позициям – ведь критикуется святое: институт рынка. Правда, сейчас недостатка в критике, но уже самими учеными этих стран по различным направлениям и, особенно в части устройства и стратегии развития западного общества, уже нет.

Мало что давали в объяснении причин и направления социально-экономического развития и советские экономисты, поскольку коммунизм был объявлен конечной инстанцией без объяснения последующих этапов развития. В свою очередь этот строй объявлялся без каких-либо изъятий и

---

<sup>1</sup> Первый переходный период, если использовать известную терминологию, был периодом перехода от капитализма к социализму. Одним из авторов, который не просто обращался к данному понятию, но и сделал успешное продвижение исследовательской мысли через «предпосылки развития», «переходные формы», «эволюционность социально-экономической динамики», специфику противоречий этого периода и инструментов регулирования, выступил заведующий кафедрой политической экономии БГУ профессор С. Е. Янченко, которому в текущем году исполнилось бы 90 лет со дня рождения. В частности, в условиях не весьма успешной проводимой инновационной политики на всем постсоветском пространстве, заслуживает отдельного внимания и углубленного изучения его идея налога с оборота. [1], [2]

Но, не успев завершиться, начался противоположный этап – формирования или реставрации капитализма, а в современной интерпретации – периодом становления и развития рыночных отношений. Уже существует предположение, что завершился период «шока» и начался этап первоначального накопления капитала. Есть и другие оценки. Их много, они разные, но еще более разные результаты стран, вставших на уникальный в истории путь – путь, скажем так, от социализма к капитализму, который также потребовал особых условий, отношений и времени.

<sup>2</sup> Поиск, как названия, так и реальных мер по изменению существующей западной экономической модели хозяйствования начался еще в конце 60-х годов. И названия этому новому этапу, фиксирующему как реальные изменения, так и желаемые, предлагаются самые разные: от технотронного, информационного общества до глобальной экономики. Нашел себя уже и термин «глобальная политэкономия».

<sup>3</sup> Не в последнюю очередь здесь сыграли и идеолого-политические мотивы как самих исследователей, так и общая атмосфера, царящая в этих странах. Правда, образовавшийся вакуум заполнился футурологическими прогнозами.



недостатков. Начало воплощения этой идеологии в практику социализма сразу же выдвинуло массу острых и часто не решаемых проблем.

Выдвижение переходного периода в качестве самостоятельной эпохи или периода, таким образом, во-первых, однозначно фиксирует пространственно-временные особенности объекта исследования, которым является экономика во всех ее проявлениях, как нестандартного, требующего объяснения. Во-вторых, активизирует поиск новых подходов и инструментов к анализу этого феноменального явления. В-третьих, понятие «переходный период» фокусирует внимание на динамичности социально-экономических процессов. В-четвертых, для переходного периода особую актуальность приобретают не функциональные количественные методы, а методы качественных изменений. Собственно, эти методы касаются фиксации институциональных изменений, включая смену теоретических доктрин.

Не взирая на частое употребление понятия «переходный период», по сути, нет более или менее вразумительного его объяснения или же хотя бы рабочего определения. Думается, констатация того, что идет трансформация от «социализма» к «капитализму» или к «рынку», абсолютно не проясняет суть проблемы. Ведь как не бывает (и не было) абстрактного «социализма», так и нет абстрактного «рынка». Поэтому вопросы «от чего» «к чему» вполне справедливы и актуальны, равно как и процедура или же, иначе говоря, политика, механизм самого перехода. Доминирующий функциональный анализ неоклассики, имея гносеологические преимущества в исследовании стационарных и устойчивых систем, рассматривает такие взаимосвязи на уровне потоков ресурсов, чем крайне ограничивает проблему.

*Переходный период* следует определить как период смены одних базовых, системообразующих институтов другими, новыми, которые отражают иную систему отношений и законов. Следовательно, для него характерно, прежде всего, *институциональное неравновесие*<sup>4</sup>. Поскольку эти институты, хотя и в разной степени, но затрагивают все слои населения, социальные группы и классы, то по-разному они будут стремиться изменить существующий порядок. Каждый из этих слоев, классов будет определять выгодность, которую несут желаемые перемены и те затраты, которые следует осуществить. Речь идет о трансакционных издержках по смене институтов. Надо отметить, что программа TACIS, которая получила распространение в постсоциалистических странах, и есть как раз тот план действий западных стран, которые частично взяли на себя издержки по институциональной трансформации. Но за счет государств-реципиентов, если вести речь о финансах, поскольку эти программы кредитовались и даже по определенным ставкам процентов. Эти же программы позволяли экспортировать институты, которые, как казалось западным аналитикам, позволят реально быстро и эффективно преобразовать реформирующиеся страны из социалистических в иные -- рыночные.

На активность нарушить имеющееся институциональное равновесие оказывает существенное влияние понимание и возможность получить игроками *трансформационную ренту*.

---

<sup>4</sup> Институциональное равновесие Д. Норт определяет как ситуацию, в которой при определенном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих их обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию. [3]

Последняя может выражаться не только в денежных единицах дохода, но и в изменении социального статуса, возможностях, прочих благах, всегда сопровождающих участников глубоких социально-экономических перемен.

Предшествует возникновению переходного периода рассогласование неформальных и формальных институтов. В последующем противоречие между ними нарастает, выливаясь в различные социальные и экономические последствия. Первое очевидное проявление такого противоречия между ними обнаруживается ростом бюрократизма. Для приведения в соответствие противоречия неформальных и формальных институтов есть два способа. Первый обусловлен изменениями содержания норм и других неформальных институтов, что связано с большими затратами ресурсов и времени. Образовательная система, пропаганда и пр. выступают известными формами изменения содержания неформальных норм и регламентирующих правил.

Изменить формальные правила легче, быстрее и дешевле. И хотя этому второму способу, как правило, отдают большее предпочтение в силу еще своей очевидности и быстроты проводимых изменений, он является менее результативным. Не совсем очевидное, но более глубокое противоречие рассогласования формальных и неформальных норм, проявляется в *несоответствии официальной морали и идеологии с внутренними побуждениями и нравственными ценностями* большинства населения страны. Две морали (официальная и неофициальная) заставили измениться западное общество конца XIX - начала XX в.в. Это же противоречие потребовало существенных перемен и в социалистических странах, если говорить о моральных ценностях, что еще не завершено до сих пор.

Сам переходный период можно разделить на несколько этапов. Первый этап сопровождается разрушением (иногда «до основания») старых формальных норм, правил, законов. В результате этого происходит нарушение механизма социально-экономической координации, снижается защита прав собственности и резко возрастают индивидуальные транзакционные издержки. Стремительно снижается также «плотность экономического поля»<sup>5</sup>, в результате чего падает как индивидуальная, так и общественная производительность труда. Нарушается наряду со снижением (падением) уровня благосостояния подсистема распределительных отношений с естественной дифференциацией населения, нарастает социальная напряженность. Вследствие этого возрастает недоверие к существующим политическим институтам. Известная формула «верхи не могут», а «низы не хотят» приводит к политическим конфликтам.

Низкое доверие в результате разрушения формальных институтов при неопределенности действия институтов неформальных усложняет сделки, что способствует их сокращению. В своих действиях субъекты хозяйствования будут руководствоваться соотношением степени доверия к возможным убыткам и выгодам:

$$\frac{P}{1-P} > \frac{L}{G} \quad , \quad (1)$$

---

<sup>5</sup> Понятие «плотность экономического поля» характеризуется степенью активности хозяйствующих субъектов, частотой транзакционных сделок, количеством заключения контрактов, коэффициентами эластичности.

где  $P$  – основанная на личном опыте вероятность, что людям можно доверять;  $(1 - P)$  – вероятность обмана;  $L$  – возможная потеря в случае невыполнения контракта;  $G$  – возможный выигрыш. Обмен прекращается, если правая часть уравнения станет больше левой. Для осуществления каких-то экономических операций начинается торг за предоплату и ее механизм, чтобы снизить риск проигрыша. Проблема бизнеса (и «малого» и «большого») заключается в том, что велики издержки трансакционных операций - как предконтрактные, так и контрактные и постконтрактные.

Второй этап сопровождается стремительным и стихийным созданием новых формальных законов, норм, правил. Усиливается конфликт различных способов координации, в результате чего из их множества выкристаллизовывается один или ограниченное количество институциональных механизмов регулирования и ограничения. На этой стадии возможны «*трансформационные ловушки*», возникновение *квазиинститутов* и установление *институциональных «пустот»*. Десятилетний опыт трансформаций подтверждает это. Например, проведенная формально и в спешном порядке массовая приватизация в постсоциалистических странах в конечном итоге не обеспечила более рационального использования ресурсов и повышения эффективности. Скорее наоборот. Поскольку сработал «эффект Веблена», отражающий всего лишь расточительное потребление «праздного класса». Сотни возникших и исчезнувших бирж, инвесторов, страховых компаний и пр., на которые, кстати сказать, было потрачено огромное количество средств, подтверждают спекуляцию на *лжеинститутах*. В свою же очередь до сих пор остро ощущается «недопроизводство» новых и высокоэффективных «специальных» институтов. Если говорить о последних, то речь может идти о таких институтах, которые обеспечивают инновационное развитие.

Третий этап переходного периода характеризуется созданием в крайне противоречивых условиях *метаинститута*, который в последующем принимает на себя функцию координатора и регулятора институциональных норм и соглашений. При всем притом, что, как правило, таким метаинститутом выступает государство, все-таки нельзя не отметить очень важных и значимых особенностей его деятельности. Эти особенности являются следствием очень многих составляющих: сформированными историческими традициями политико-правовой культуры, конституционными условиями, уровнем подготовки так называемой политической элиты, научной подготовленностью, степенью завершенности социальной стратификации общества и пр.

Четвертый этап фиксирует завершение переходного периода. Упрочилось мнение, что такое завершение сопровождается формированием нового *институционального фундамента*<sup>6</sup>. Думается, основанием этого фундамента выступает сформированный блок системообразующих институтов формального и неформального толка. Иногда в общественных изменениях такое завершение переходного периода совпадает с повышающей ступенью технико-экономического цикла, в котором явно обнаруживается новый технологический способ производства. Такое

---

<sup>6</sup> Эти вопросы носят еще во многом дискуссионный характер. [4], [5], [6]

сочетание обеспечивает сильный импульс макрорегенерации, а, следовательно, экономическое развитие и рост.

Раскоординирование, вызванное радикальной и быстрой ломкой предшествующей институциональной системы, может привести к катастрофическим последствиям, что было, например, в революционное время 1917 г., а также в ряде стран при проведении текущей радикальной реформы. Чтобы кризис не превратился в катастрофу, в переходный период необходимо или не разрушать или же создать новый, если это возможно, но каким-то образом вмонтировать в систему *общественный стабилизатор*, являющегося своего рода «якорем». Специфические условия каждой страны определяют выбор *конкретного стабилизирующего института*.

Особая роль здесь отводится *переходным* институтам<sup>7</sup>. Независимо от времени они более устойчивы и более влиятельны, и более нейтральны к переменам. Консервативность, т. е. сохранение является их отличительным признаком. На Западе, как известно, консервативно-религиозные традиции и ценности выполняют роль более или менее устойчивого стабилизатора. Наукой эти ценности и нормы поддерживаются, сохраняются, развиваются и пропагандируются. Поэтому в современных условиях наука, и особенно экономическая, приобретает особое значение для выполнения своей стабилизирующей функции. В целом последняя функция вполне корреспондируется с эвристически-прогностической функцией науки. Ведь знание будущего, возможность его предвидения стабилизирует обычных потребителей, производителей, руководителей. Предсказуемость поведения (и цен в том числе) – важнейший элемент стабилизации, которая для переходного периода является главной целью и макро-, и микрополитики. Представим себе последствия «научного обоснования», например, падения курса акций известных компаний или резкого падения курса национальной валюты, «предсказание» кратного повышения цен на энергию или другие товары! В этом смысле становится понятным значение и роль информационного ресурса, в широком смысле слова, для установления институционального равновесия.

Конкретной, необычайно сложной, но все-таки своеобразной формой влияния на политико-экономические отношения, выступает *институциональное планирование*<sup>8</sup>. Этот инструмент включает в себя исследование и прогноз, деятельность и контроль, определение параметров поведения и коррекцию изменений. Принципиальное отличие институционального планирования от директивного, таким образом, состоит в обеспечении децентрализованных решений при установлении общих институциональных рамок. Планируются не действия экономических

---

<sup>7</sup> Переходные институты – это те институты, которые с одинаковой степенью эффективности и «живучести» могут существовать в разные исторические периоды. Единственное, что отличает их, так это место, значение и функции, которые они выполняют в структуре социально-политической и экономической системы.

<sup>8</sup> Автором этой категории является М. Алле, который вводит ее в научный оборот в середине 60-х годов. «Экономика свободного общества, – пишет он, – может функционировать лишь в рамках институциональной экономики рынков и планирования структур». [7]

агентов, а соответствующие структуры, обеспечивающие этим агентам и обществу в целом снижение совокупных транзакционных издержек.

Институциональное планирование должно стать прерогативой не только государства, но и *адекватных общественных органов*, чтобы исключить присвоение *институциональной ренты* частными лицами. Последнюю можно проиллюстрировать примером из истории, когда кто-то лоббировал установление арки, которая давала за определенную плату исключительное право на въезд в город. Лицензирование и разного рода сборы являются из этой же серии. К сожалению, государство и его служители мало чем отличаются в поведении от обычных граждан с эгоистическим мышлением. Но если последние могут увеличить свой доход за счет оказания дополнительных услуг, то государственные чиновники увеличивают «свои» доходы за счет создания новых организационных структур, инструкций, форм, правил и пр. Финансируются же такие нововведения из госбюджета, «обоснованных» внебюджетных фондов и лицензионно-сборовых платежей. Для переходного периода характерны резко увеличивающиеся расходы содержания формальных институтов, работники которых присваивают ренту. Последняя может и является демократическим видом дохода, но его происхождение однозначно не выступает предпринимательским, характеризующим «экономику рынков».

Надо отметить, что извлечение институциональной ренты и ее распределение в экономической науке является абсолютно новой и неисследованной проблемой. Вместе с тем, как показывает опыт, этот вид дохода не всегда сопровождается материально-стоимостными величинами. Чаще всего ее получают люди или страны, инициировавшие какие-либо изменения в странах и регионах. Этот «доход» может приобретать вид конкретной должности, которую получают «реформаторы». Особенно это касается «реформаторов» первой и второй волны. Более «поздние» реформаторы, а точнее уже консерваторы, пожинают тяжелые плоды «разваленного» государства, которое необходимо уже восстанавливать. «Восстановление народного хозяйства» – так по преимуществу называют этап после революции или войны.

Институциональное планирование, как инструмент исследования, так и национального управления может использовать институциональную матрицу, имеющую следующий вид:

<b>Новые планируемые институты</b>								
<b>Старые институты</b>	<b>Системообразующие</b>	<b>Второстепенные</b>	<b>Экономические</b>	<b>Политические</b>	<b>Морально-этические</b>	<b>Переходные</b>	<b>Формальные</b>	<b>Метаинституты</b>
<b>Системообразующие</b>	<b>a<sub>1</sub>B<sub>1</sub></b>							
<b>Второстепенные</b>		<b>a<sub>2</sub>B<sub>2</sub></b>						
<b>Экономические</b>			<b>a<sub>3</sub>B<sub>3</sub></b>					
<b>Политические</b>				<b>a<sub>4</sub>B<sub>4</sub></b>				
<b>Морально-этические</b>					<b>a<sub>5</sub>B<sub>5</sub></b>			
<b>Переходные</b>						<b>a<sub>6</sub>B<sub>6</sub></b>		
<b>Формальные</b>							<b>a<sub>7</sub>B<sub>7</sub></b>	
<b>Метаинституты</b>								<b>a<sub>8</sub>B<sub>8</sub></b>

Рисунок 1 – Институциональная матрица

Институциональная матрица представляет собой устойчивую систему однозначно взаимосвязанных базовых системообразующих, экономических, политических и пр. институтов. Главная проблема в формировании такой матрицы заключается в разработке и создании такой институциональной структуры, которая бы отражала действительную реальность той или иной страны. Основная диагональ матрицы отражает состояние институционального равновесия. Однако, в переходный период существует противоречие «старых» и «новых» институтов, которое выражается в явной и неявной формах. Сопоставление же «старых» и «новых» институтов, представленных матрицей, позволяет формировать правильную стратегию проектирования институтов, с учетом эффектов их разрушения и создания. Представленная структура новых

институтов не обязательно должна совпадать со старой по вполне понятной причине необходимости ее изменения.

Такая матрица упреждает типичную ошибку *импорта институтов*, которые неадекватны условиям страны. Данная ошибка проявляется в росте транзакционных издержек, что создает дополнительные трудности для людей, независимо от их социально-классовой принадлежности, фирм и организаций. В нашей республике и других подобного рода транзитивных экономиках затраты на создание новых институтов пока превышают их полезный эффект.

Подводя итог, можно отметить, что, во-первых, теория переходного периода, с одной стороны, находится в состоянии критического накопления информации от практики и теории, т. е. в состоянии разработки. Во-вторых, она приобретает всеобщий характер по причине состояния неопределенности и переходности, в которой пребывают практически все страны мира. В-третьих, сама теория экономики испытывает серьезные испытания на научную зрелость. Если ей не удалось предсказать потрясающих изменений, т. е. переходного периода, то последний своими событиями ставит больше вопросов, чем можно пока найти действительно продуктивных ответов. В-четвертых, теория переходного периода выступает частным случаем *теории развития, динамики и, возможно, реформ*, чтобы исключить очередной кризис и очередной переходный период с многими неизвестными.

### **Институциональная динамика**

По сути, с изменения институтов начинается эволюционная динамика любой социально-экономической системы. Именно в институтах проявляются качественные изменения социально-экономической системы. Это – с одной стороны. С другой – возникающие новые институты фиксируют с той или иной степенью полноты устойчивости и эффективности, генерируемые эндогенно и экзогенно новые изменения. Однако экономическая литература, формирующаяся в традициях мейнстрима, имеет существенный пробел по социально-экономическому развитию, где институтам принадлежит, если и не первоочередное, то уж, по крайней мере, решающее значение. Функциональный анализ, оформившийся в рамках категорий микро- и макроэкономики, институты принимает как некоторую данность. К чему это приводит, дает оценку Д. Норт, который пишет: «В то время как фундаментальные неоклассические предпосылки о редкости ресурсов и, следовательно, конкуренции были здравыми (с точки зрения основ анализа), предположение о беспрепятственном (*frictionless*) характере обмена завело экономическую историю в тупик». [8] Если говорить конкретней, то, например, анализ института собственности через призму сложившейся рациональности, обуславливающей поведение хозяйствующих агентов, позволяет видеть в ней лишь характеристики мелкой частной собственности, несмотря на весьма значимые произошедшие здесь изменения. Естественно, что и *анализ организационных структур*, в рамках которых возможна экономическая деятельность, будет иметь значимые погрешности с последующим ростом транзакционных издержек.

Институциональное направление современной экономической науки под влиянием практических обстоятельств постепенно преодолевает образовавшийся вакуум в теории развития.

Под влиянием научного освоения проблем, свойственных для переходных экономик, где институциональные изменения определяют радикальность и масштабность преобразований, в последних началась корректировка проводимой экономической политики. Ее, на наш взгляд, можно охарактеризовать как *переход от «шока» к рациональности*, т. е. к разумной взвешенности в формировании национальной экономической политики, направленной на общий результат.

Попробуем в замене одних институтов на другие, более прогрессивные, определить некоторые закономерности. Столетий недостаточно, как свидетельствует история, чтобы вместе с капиталом *импортировать и соответствующие институты*. Опыт транзитивных экономик подтверждает неэффективность многих созданных в Беларуси, России и других молодых демократических государствах формальных институтов, заимствованных из других стран. Однако их эффективное функционирование в других странах вовсе не обеспечило эффективности институтов в странах-импортерах. Скорее, наоборот, если обратиться ко многим экономическим показателям: растут транзакционные издержки и практически не повышается резко снизившаяся с началом «перестройки» эффективность экономики.

Понятие «институт» отражает слишком многогранный уровень отношений, чтобы сразу определить главного агента изменений одного института, не говоря уж о какой-то системной трансформации. Заслуга А. Смита состояла в том, что в новой зарождающейся на тот период системе он расставил по своим местам системообразующие институты: мораль, государство, класс предпринимателей, труда и отношения между ними. Рассуждения шотландского мудреца о производительном и непроизводительном труде, его определения стоимости хорошо иллюстрируют противоречиво наметившиеся общественные и экономические изменения. Сама классификация институтов (формальные и неформальные, системообразующие и производные, основные и второстепенные, экономические и политические, социальные и этнические, традиционные и искусственно формируемые, зарождающиеся и умирающие) позволяет заметить динамику их изменений, равно как и силы, генерирующие и осуществляющие эти изменения. Естественно, что скорость изменения разных институтов будет различная, также как эффект (положительный или отрицательный) от «распада, разложения» старых и возникающих новых институтов. Уход в историческое прошлое СССР, например, побудил З. Бжезинского увидеть в этом «грозную катастрофу накануне XXI века», а Л. Туроу написать книгу о будущем капитализма в многополярном мире. [9]

Чтобы заметить необходимость институциональных изменений, спрогнозировать их динамику, спланировать этапность и все необходимые мероприятия для практического осуществления этих перемен (реформ), необходимо как к каждому институту в отдельности, так и к их целостной системе подходить с четырехмерной позиции, например, X, Y, Z и t. Первая сторона системы координат (X) позволит построить набор предпочтений потребностей человека от простого утилитаризма до уровня социальных потребностей, одной из которых является потребность в самореализации способностей индивида (А. Маслоу). Вторая линия (Y) фиксирует набор неформальных общественных ценностей и ограничений, от обычаев и простых нравов до



осознания научных и культурных ценностей. Линия Z отражает набор формальных правил, от простых (межличностных, групповых) до конституционных. В позиции t получает классификацию функциональный аспект институтов. Например, в СССР существовал Госплан, который вместе с Госнабом осуществлял сбор информации и распределение ресурсов для производства и соответствующего потребления. По сути, эти функции во многом должны осуществляться и в рыночной экономике. Однако выполняются уже совершенно иной институциональной инфраструктурой. Остается подсчитать затраты и эффект (с учетом трансакционных издержек) от одних и других видов институтов, выполняющих универсальные функции. Другим примером может служить институт страхования, который принципиально отличается по организации и механизму осуществления в прежней экономике государственного типа и рыночной экономике.

Хотя сделать это и непросто, однако делать такие расчеты затрат и выгод на нововведение институтов все же необходимо. Одну такую общую версию (подход) расчета предлагает А. Шаститко, интерпретируя идею Дэвиса и Норта. [10] Идея состоит в том, чтобы сравнить ожидаемые выгоды от введения нового института с затратами на эту процедуру. Общий вид формулы выглядит так:

$$\sum [V_t / (1 + r)^t] > C_i + \sum [C'_t / (1 + r)^t], \quad (2)$$

где  $V_t$  – ожидаемые выгоды в период времени t;  $C_i$  – первичные издержки, необходимые для институционального нововведения;  $C'_t$  – вторичные или «операционные» издержки институционального нововведения;  $(1 + r)^t$  – норма дисконтирования для периода t. Рациональные игроки, если они таковыми являются, невзирая на морально-этические проблемы, всегда возникающие в оценке введения новых институтов, должны все же при выборе институтов отдать предпочтение ожидаемым выгодам. Эта идея (сравнение затрат и выгод) вполне может быть использована на уровне фирмы, которая заключает контракты. Сравнение в данном случае идет в направлении затрат на подготовку и заключение контракта и получаемого от его заключения дохода или других выгод.

В результате установления новых правил и ограничений, кроме всего прочего, должна снижаться неопределенность и риск совершаемых операций и действий для всех участников сделки. Это достигается установлением порядка, который просчитывается каждым субъектом экономических отношений. Здесь принимаются в расчет и возможные санкции за нарушение вводимого нового порядка. Поэтому, взвешивая все «за» и «против», участники институциональной сделки могут принять или же не принять новые правила поведения. Реальная практика формирования новых институтов состоит в том, что далеко не всегда эти новые правила распространяются на лиц, которые их планируют и вводят. Не совпадают также источники покрытия затрат на институциональные нововведения с инициаторами последних. Иначе говоря, новые правила, законы и пр. вводят одни, например, законодатели, которые получают за это деньги и другие льготы, а издержки несут совершенно другие лица. В результате такого

«профессионального участия» многие новые институты оказываются нерабочими. Здесь сказывается элементарное «несцепление» вводимых новых формальных институтов с культурной средой той или иной страны. Таким образом, институциональная инновация, кроме того, что требует немалых затрат на ее введение, может создавать условия для роста производственных, транзакционных и социальных издержек на проведение различного рода сделок. Представляется, что устойчивая и глубокая депрессия в большинстве реформирующихся государств, является именно следствием вышеуказанного противоречия.

Вводимая институциональная рыночная инфраструктура в этих странах «не вписывается» в их социокультурный контекст исторически сформированных традиций, норм и правил поведения. Скорость проведения реформ («политика шоковой терапии») заменяет элементарную рациональность и целесообразную эффективность в институциональных преобразованиях. Созданная квазирыночная институциональная инфраструктура создает условия лишь для небольшого количества лиц, *извлекающих институциональную ренту*, либо эти нововведения абсолютно гетерогенны для интересов и мотивов всего населения страны. Например, около 1/3 граждан Беларуси, имеющих право на получение приватизационных чеков, даже не сделали попытки их получить. Больше половины уже получивших не использовали их по назначению. Это свидетельствует о том, что политика в области изменения института собственности не адекватна сложившимся интересам населения республики. Экспертные оценки (40 % в России и 25 % в Беларуси функционирующего нелегального сектора экономик) и также убедительно подтверждают сложившееся противоречие между вводимыми новыми институтами и социально-экономической средой.

Очевиден и теоретический парадокс, который не замечается ортодоксальной неоклассикой. Его суть состоит в том, что экономическое равновесие, являющееся контрапунктом экономического анализа, имеет всегда социальные потери и издержки разного рода. Из «созидательного разрушения», о котором говорил Й. Шумпетер, функциональным анализом частично ухватывается лишь сам факт равновесия без оценки процессов разрушения этого равновесия, тех последствий, которые, как правило, следуют после кризиса или «разрушения». За нарушенным равновесием скрываются неэффективные сделки, имеющие разные выгоды для сторон контрактных отношений. Также необходимо учитывать затраты и выгоды в процессе достижения равновесного состояния рынка (иногда для определения этого явления используют термин «цена очищения рынка»). Но как раз таки последние остаются за пределами аналитического внимания мейнстрима теории. Они, эти теории, приверженцы стационарности и зрелости системы. Сегодня же ситуация принципиально изменилась.

Важно видеть то, что институциональная динамика относится не только к странам, осуществляющим системные рыночные реформы, но и к государствам, трансформирующимся из традиционного феодального состояния в капиталистическое рыночное, из индустриального (рыночного) в постиндустриальное (постэкономическое). «Ни одна страна до сих пор, – пишет Дж. К. Гэлбрейт, – не имела опыта навигации в таком марше, который проходят ныне страны

недавнего социалистического лагеря... Даже если мерить масштабом предстоящих ста лет, этот великий период еще долго будет в центре экономического внимания». [11] Эти слова можно в полной мере применить и ко всем другим странам, которые пытаются не отстать в развитии и проводят институциональные изменения, которые, в конечном счете, определяют экономический и социальный успех в развитии того или иного государства. Как отмечает Нобелевский лауреат Л. Клейн, «рыночные экономики переживают собственный переходный период, но они изменяются менее активно, чем экономики, идущие от «плана к рынку». [12] Институциональная среда также конкурентна, хотя проявление ее механизмов очень специфическое и, естественно, более сложное для изучения. Ортодоксальная экономическая теория пока еще не создала соответствующего методологического и технического инструментария исследования этой сложной сферы человеческой деятельности и отношений. Даже на такой стадии процедуры, как принятие какого-то отдельного закона, весьма трудно распознать действительное стремление реализовать, например, государственный интерес от элементарного эгоистического частного интереса узкого круга лиц, лоббирующих нормативный документ. Но рано или поздно противоречие, опосредованное созданием неэффективного института, приобретает особую остроту и требует своего правильного решения. Поэтому прогнозирование, планирование и проектирование изменений институтов является важной теоретической и практической проблемой. Пока же вопросов в этой области больше, чем ответов. «Несовместимость формальных правил и неформальных ограничений, – пишет Д. Норт, – что может быть результатом глубины культурного наследия, в рамках которого были выработаны традиционные способы разрешения основных проблем обмена, порождает трения, которые могут быть ослаблены путем перестройки всех ограничений в обоих направлениях, и тогда будет достигнуто новое равновесие, значительно менее революционное, чем риторика перемен». [13] Давая некий ориентир для экономической науки, этот же автор в другом месте пишет, что разработка проблем взаимосвязи транзакционных издержек и роли государства в спецификации и охране прав собственности находится в начальной стадии, но, несомненно, является тем фокусом, на котором должны быть сосредоточены усилия экономистов. Для современного этапа системной реформы сама практика выделила необходимость рассмотрения *трансформационных ловушек*, которые стали неожиданностью и проблемой для политиков, руководителей фирм, населения. Именно они являются серьезным тормозом, противодействующим осуществлению эффективных мероприятий в современной реформе.

Кратко лишь перечислим основные из них, которые стали действительно неожиданными проблемами, создав условия неопределенности (из-за асимметричной информации при проведении политики реформ), что, с одной стороны, обусловило общий рост транзакционных издержек, который лег тяжелым бременем на плечи абсолютного большинства населения. Во-вторых, выгоды от реформаций в виде трансформационной ренты использовала лишь крайне незначительная доля населения, которая была тем или иным способом близка к осуществлению системных преобразований. Для того, чтобы убедиться в этом, надо лишь обратить свой взор на

вновь созданные относительно крупные частные банки, компании и пр. новые частные институты и организации. Особенно это касается «сырьевых» и высокотехнологичных предприятий, подакцизных и продовольственных фирм. В-третьих, вновь созданные и импортируемые институты (формальные) явно не вписались в социокультурный контекст большинства стран, не обеспечив, таким образом, условий для реализации сложившихся экономических интересов населения, социальных групп, классов.

Итак, разного рода «шоки», негативно влияющие на результативность реформы связаны в первую очередь с такими *трансформационными ловушками*: а) неожиданное возникновение *институциональных пустот* и отсутствие метаинститута для координации институциональных изменений; б) рассогласование политической, экономической, социальной, культурной, технико-технологической и пр. подсистем между собой, нарушившие тенденцию не только к развитию, но и к функционированию целостной общественной системы (В. Ойкен называл такую ситуацию нарушением интердепенденции порядков – политических, экономических, социальных, культурно-моральных и пр.) Следствием этого явился не кризис, как принято утверждать, а *системный гистерезис*, означающий снижение общего экономико-технического потенциала как проявление эффекта рассогласования норм поведения и вектора интересов хозяйствующих субъектов, политиков, менеджеров; в) приватизационная ловушка, с безграничной верой в автоматическое превращение государственной собственности в частную, в капитал с неременным повышением эффективности используемых ресурсов; г) валютно-денежная ловушка, приведшая практически все страны к долларизации своих национальных экономик со всеми вытекающими последствиями; д) пожалуй, из всего перечня неожиданных результатов реформ, которые мы называем трансформационными ловушками и который можно продолжить, самыми неожиданными оказались *психологические ожидания*, превратившие демократические инициативы и ожидания в глубокую депрессию тех, для которых планировалась текущая, пожалуй, самая грандиозная после Октябрьской революции реформа.

## ВЫВОДЫ

В заключение можно привести изречение Ф. Найта, который говорил: «Самое вредное – это вовсе не невежество, а знание чертовой уймы вещей, которые на самом деле неверны». [14] Так вот среди всей уймы неверных вещей, которые больше всего приносят вред экономике, самое почетное место занимают три мифа: «учение» об идеальной централизованной экономике и вера в эффективное и спонтанное развитие рынка. Третий миф – это упрямое мнение экономистов о непогрешимости и незыблемости своей теории. Последняя имеет такую же тенденцию к развитию, как и сама хозяйственная практика. Правда, для этого необходимо сделать интеллектуальное усилие, чтобы вначале выступить с критикой своих собственных методологических оснований. И тогда возникает необходимость поиска более практичной и более эффективной теории об экономике. Правда, существует для экономической науки, так называемое признание или восстребованность. К сожалению, без практической реализации и общественной оценки теории не

может автономно существовать. Тестирование ее идей на истину без конкретной и реальной практики невозможно – нет основ для критериев оценки. Таким образом, теория переходного периода приобретет более содержательный и взвешенный характер, если продолжит начинания тех авторов, которые когда-то заложили ее методологический фундамент и основание.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Янченко, С. Е. Налог с оборота: Теоретический очерк / С.Е. Янченко – Мн.: Изд-во БГУ, 1983. – 148 с.
2. Янченко, С. Е. Переходные формы производственных отношений / С.Е. Янченко – Мн.: Выш. школа, 1974.
3. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. - М.,1997. – 112 с. - С. 87.
4. Капелюшников, Р. Где начало того конца?/ Р. Капелюшников // Вопросы экономики. - 2001. - №1. – С. 138-156.
5. Нестеренко, А. Переходный период закончился. Что дальше? / А. Нестеренко// Вопросы экономики. - 2000. - № 6. – С. 4-16.
6. Дерябина, М.. Институциональные аспекты постсоциалистического периода / М. Дерябина // Вопросы экономики. - 2001. - № 3. – С. 13-17.
7. Алле, М. Условия эффективности в экономике. / М. Алле - М.,1998. – 304 с. - С. 144-145.
8. Норт, Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. - 1997. - № 1. - С. 6.
9. Туроу Л. Будущее капитализма. - Новосибирск.: Сибирский хронограф. - 1999. - 231 с.
10. Шаститко, А. Экономическая теория институтов. / А. Шаститко - М., 1997. – 105 с.
11. Galbraith, J. C. Economic in the Century Ahead / J. C. Galbraith // Economics Journal. - Vol. 101. – January - 1991. - P. 46.
12. Реформы глазами американских и российских ученых. - М., 1996. - С. 31.
13. Норт, Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. - 1997. - № 1. - С. 10.
14. Хейне, П. Экономический образ мышления. / П. Хейне - М., 1992. - 704 с. - С.700.

КАТЕГОРИЯ «СОЦИАЛЬНЫЙ КЛАСС» В КОНТЕКСТЕ ПОЛИТИКО-  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО НАСЛЕДИЯ П.А. СОРОКИНА И Л.Н. ГУМИЛЕВА

С.Ю. СОЛОДОВНИКОВ

д-р экон. наук, заведующий кафедрой «Экономика и право»  
Белорусский национальный технический университет

Аннотация

Солодовников С.Ю. Категория «социальный класс» в контексте политико-экономического наследия П.А. Сорокина и Л.Н. Гумилева.

*В контексте политико-экономического наследия П.А. Сорокина и Л.Н. Гумилева рассмотрены социально-классовые отношения как постоянно развивающиеся социально-экономические процессы. Это позволило: 1) показать, что элементами социально-классовой структуры являются социально-классовые отношения и реальные субъекты; 2) обосновать существование многообразия форм социально-классовых образований; 3) уточнить понятие «социальный класс» и ввести в оборот категории «класс-слой», «класс-сословие», «социально-классовая группа», «дистрахо-класс», «маргинальная социально-классовая группа», «синкретичный класс», «кастовая социально-классовая группа», которые фиксируют определенную стадию развития социально-классовой общности.*

Ключевые слова: *Питирим Сорокин, экономическая теория, политическая экономия, социальный класс, социально-классовая структура, социально-экономические интересы, трудовые отношения, профессионально-квалификационные группы, имущественные группы, социальная динамика.*

Abstract

S.Y. Solodovnikov. Categories «social class» and «social and class structure» in the context of P.A. Sorokin's political and economic heritage

*In the context of P.A. Sorokin's political and economic heritage have been considered social and class relations as continually developing social and class processes. This permitted 1) to demonstrate that the social and class elements structure are the social and class relations and the real subjects; 2) to ground the existence of the social and class formations variety's forms; 3) to specify the notion of «social class» and to put into circulation the categories as a «class-stratum», «class-estate», «social and class group», «distractor class», «marginal social and class group», «syncretic class», «caste social and class group». These categories fix a certain phase of social and class community's development.*

Keywords: *Pitirim Sorokin, economic theory, political economy, social class, social and class structure, social and economic interests, labor relations, professional and qualifying groups, groups with different measure of rights, property groups, social dynamics.*

## ВВЕДЕНИЕ

Сегодня, сначала исподволь, а затем все более явно на смену узко-экономическим концепциям, рассматривающим социальные факторы как дополнительные транзакционные издержки, а государство как «невидимую» или «грабящую» руку рынка, приходят социально-институциональные концепции, позволяющие увидеть в социальных отношениях основу функционирования любой национальной экономической модели. Формируется понимание государства как сложного общественного и социально-экономического феномена, выполняющего роль конфигуратора современного рынка. Радикальное изменение общества за последние 20 лет проявилось не только в изменении политической, экономической и иных социальных подсистем, но и в формировании новых псевдонаучных мифов. К числу последних, по нашему мнению, относится и обывательское суждение, что современное общество менее дифференцировано, чем, например, западноевропейские социумы в XIX веке, а также представление о том, что социальные классы – это «идеологизированная» категория, введенная К. Марксом, и не несущая сегодня никакого эвристического потенциала.

Предлагаемая работа должна способствовать дальнейшему прогрессу экономической теории и методологии, обращению к исследованию такой фундаментальной социально-экономической категории как социальный класс. Хочется подчеркнуть, что политическая экономия – это социальная наука, изучающая отношения между социальными субъектами, включенными в единый, относительно устойчивый, организационно оформленный материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляется внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы всех сфер общественной жизни. Политэкономия исследует законы, управляющие развитием социально-экономических систем, а также рассматривает названные системы в различные исторические периоды и эпохи через призму субъектных (межклассовых) отношений.

Основным содержанием политической экономии традиционно выступало исследование социальной структуры, «отношений между классами как социальных механизмов прибыли, рынка, производительности труда, движения капиталов в любых формах. Предмет политической экономии традиционно совпадал с социологией. Политическая экономия и считалась социологией» [1]. В качестве основы развития общества выделялись взаимоотношения между социальными классами. Основоположники политэкономии (В. Петти, Ф. Кенэ, А. Тюрго, А. Смит, Д. Рикардо и др.) «разрабатывали ее социальное содержание через проблемы социальной статистики, социальной формы труда, социального содержания и цели разделения труда; через разделение труда и обмен как отношение между классами, выявляли характеристики классов, их определение и понимание собственности как системы отношений классов» [2]. Начиная с конца XIX века, трактовка социальных классов политэкономической (когда классы рассматриваются по положению в профессиональной, имущественной и объемно-правовой структурах) и социологической науками (когда классы рассматриваются по положению в профессиональной,

объемно-правовой и статусной структурах) различаются. В советской политической экономии человек, главный элемент экономических отношений, был «изгнан» из экономической науки. В зарубежной экономической теории в рамках так называемого «мэйнстрима» также произошел отказ от изучения реальных экономических субъектов, на смену которым пришел «экономический человек». Широко распространенный псевдо-объективистский подход ограничивал поле исследований ученых-экономистов лишь отношениями людей, причем независимых от их воли и сознания. Система понятий, категориальный аппарат политэкономии не улавливали субъектную социально-экономическую сущность экономических реалий. Сегодня не только дальнейший прогресс, но и само существование политэкономии немислимо без углубления политэкономического анализа социально-экономических взаимоотношений между различными социальными субъектами. В этом плане представляется гносеологически оправданным использование для определения категорий «социальный класс» и «социально-классовая структура» политико-экономического наследия П.А. Сорокина.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Для определения понятия «социально-классовая структура», прежде всего, необходимо выяснить значение самого термина «структура». При самом общем определении структуры, А.Н. Аверьянов, например, указывает, что «структура в прямом смысле этого слова есть строение системы. Вне системы структур не существует» [3]. «Структурой, - отмечает Л.А. Петрушенко, - можно назвать общий, относительно устойчивый, изменяющийся в пространстве и времени способ связи внутренних связей и отношений системы. Он определяет функциональную деятельность системы, линию ее поведения, характер взаимодействия и многие другие ее особенности» [4]. Расшифровывая эти положения, следует отметить, что понятие «структура» отражает форму расположения элементов и характер взаимодействия их сторон и свойств. Структура есть не что иное, как «...итог движения элементов системы, итог их организации, упорядочение, и в этом смысле она выступает, как закон связи элементов» [5]. Известный отечественный системолог Э.Г. Юдин писал, что «связь, целостность и обусловленная ими устойчивая структура – таковы отличительные признаки любой системы» [6]. Данный автор также указывал: «пример структурализма показывает, что когда центральным оказывается понятие структуры, то оно фактически выступает примерно с тем же содержанием, с каким... выступает понятие системы» [7].

Следует сразу же оговориться, что, несмотря на справедливость последнего из приведенных высказываний, при рассмотрении систем в самом общем виде, существуют, однако некоторые отличия (даже в рамках структурно-функционального аспекта) между социально-классовой системой и социально-классовой структурой. Наиболее существенным из данных различий является то, что применительно к теме данного исследования понятие системы шире понятия структуры.



Итак, исходя из существующих в философской литературе определений структуры, можно предварительно отметить, что социально-классовая структура общества должна представлять собой специфическую форму расположения элементов ее составляющих и характер взаимодействия их сторон и свойств. Элементами традиционно называются те части предметов, процессов, которые являются относительно неразложимыми на данном уровне рассмотрения системы. Не изучив элементов взаимодействия – индивидов, нельзя понять не только природу социальных структур, но даже природу любой социальной группы. Характер сочетания элементов создает системную целостность, столь же реальную, как и сами элементы – индивиды, постоянно взаимодействующие друг с другом. Именно он (характер сочетания социальных элементов) будет определять содержание социально-классовой структуры.

Общесистемный подход дает основание предварительно заключить, что социально-классовая структура общества представляет собой совокупность: во-первых, наиболее устойчивых, сущностных, регулярно повторяющихся социально-классовых отношений между ее элементами; во-вторых, самих этих элементов. Данная структура является разновидностью социальных структур. Поэтому прежде чем характеризовать социально-классовую структуру, необходимо выяснить специфику социальных отношений. В отечественной литературе, как правило, не приводилось и традиционно не приводится достаточно четкого критерия разграничения социальных и социально-классовых структур.

Долгое время на сложность изучения социальных отношений в советском обществе, помимо гносеологических причин, накладывал отпечаток партийный подход к изучению всех явлений общественной жизни, который господствовал до потери коммунистической партией лидирующего положения в обществе. К чести отечественных обществоведов в 60 - 80-е гг., несмотря на идеологические обстоятельства, затрудняющие беспристрастный анализ социально-классовой структуры, ими был сделан существенный вклад в развитие представлений о природе социальных отношений и структур. Вместе с тем, многие научные проблемы, связанные с социально-классовой структуризацией в современной отечественной (как, впрочем, и зарубежной) литературе не раскрыты вовсе.

Особо следует отметить, что нельзя говорить о каком-либо существенном отрыве западной социологии от отечественной. В современной зарубежной общественной науке наблюдается огромное разнообразие взаимоисключающих представлений о социальной и социально-классовой структурах. Западные авторы традиционно вкладывают в это понятие весьма различный смысл. Одни исследователи рассматривают социальную структуру как систему социального неравенства, другие определяют ее как совокупность групп ассоциаций и институтов, третьи считают ее системой статусов и ролей, сводя анализ к функциональной взаимозависимости между ними и т.д. [8].

Как пишет ведущий французский социолог П. Ансар в своей книге «Современная социология»: «В целом с 1945 г. до 70-х г. во Франции, Италии, как и в ФРГ и США, многие исследователи в области общественных наук, не связывая себя догматически с отдельными

детальными марксовскими положениями, извлекли из них самое существенное с намерением преодолеть границы узкого экономизма (Ж.-П. Сартр) либо в целях подорвать авторитет функционалистских консервативных моделей (Ч. Миллс; Ю. Хабермас)» [9]. Далее названный автор подчеркивает, что «1970 - 1980-е гг. отмечены отходом от этой содержательной стороны марксизма в общественных науках, что было связано с различными причинами, в которых исторические события сыграли не последнюю роль» [10].

На сегодняшний день белорусские и российские обществоведы по ряду субстационарно-гносеологических вопросов, связанных с изучением социальных отношений, опережают западных. Поэтому, выделяя специфику социальных отношений, логично обратиться именно к отечественным разработкам.

Патриарх отечественной социологии, М.Н. Руткевич, в обосновании целесообразности выделения социально-классовой структуры в современных для него условиях (работа была опубликована в 1979 г.) выдвинул в качестве основных следующие доводы [11]: во-первых, социальная структура общества, оставаясь классовой и при социализме, включает в себя также иные виды социальных структур данного типа. Вместе с тем социально-классовую структуру ни в коем случае не следует смешивать с национально-этнической, социально-демографической, социально-территориальной, профессиональной и другими видами социальной структуры данного типа. Однако, поскольку первая является, по мнению данного автора, наиболее важной из всех перечисленных видов социальной структуры и накладывает свой отпечаток на любую из них, в литературе ее нередко именуют просто социальной структурой; во-вторых, преодоление существенных различий между двумя формами социалистической собственности - общенародной и колхозно-кооперативной – и, вместе с тем, между рабочим классом и колхозным крестьянством не исчерпывает собой задач построения бесклассового общества. Термин «социально-классовая структура» обладает тем преимуществом, по мнению М.Н. Руткевича, что ориентирует на преодоление не только различий между двумя «дружественными классами» советского общества, но и еще целого ряда социальных различий как необходимых для «достижения бесклассового общества».

Близко к данной точке зрения и понимание социально-классовых различий, излагаемое в монографии «Проблемы изменения социальной структуры советского общества», где под ними понимается – «... категория, характеризующая те явления в системе общественных связей, которые ликвидируются при переходе к коммунизму, которые являются рудиментом классового антагонистического общества» [12]. В работе «Социальная структура развитого социалистического общества в СССР» также говорится, что «поскольку нередко встречаются попытки представить классовую структуру социалистического общества в СССР только как деление общества на два дружественных класса, не принимая во внимание иные, оставшиеся в наследство от классового антагонизма общества различия, постольку представляется оправданным употребление термина «социально-классовая структура», который ориентирует на вычленение рассматриваемой структуры из социальной структуры общества в общем смысле» [13].

Для приведенного подхода, который являлся в то время достаточно типичным, характерны следующие ошибки. Во-первых, авторами не дается четкого критерия социальных и социально-классовых структур, не показывается соотношение этих категорий. Отсюда социально-классовая, профессиональная, демографическая, имущественная и другие виды социальных структур рассматриваются как однопорядковые, что методологически неверно, поскольку социально-классовая структура включает в себя ряд структур (профессиональную, имущественную и т.д.), которые данные исследователи ставят с ней в один ряд как однопорядковые категории. Исходя из принципов системного подхода, следует признать ошибочным рассмотрение как однопорядковых социальных явлений, одни из которых полностью входят в состав других. Во-вторых, необходимость выделения социально-классовой структуры связывается с конечной целью развития социализма – построением бесклассового общества. В связи с этим, авторы пытались рассматривать социально-классовую структуру как пережиток капитализма (т.е. в любом случае пытаются апеллировать к периоду либо до, либо после социализма).

Сегодня в общественных науках, в том числе и в экономической теории, стало аксиоматичным как невозможность построения марксистской модели коммунизма, так и признание того факта, что построенное в СССР общество не являлось социалистическим. Естественно, что в свете этих новых теоретических установок апелляции к постулатам теории «научного коммунизма» очевидно нелепы. К чести отечественных обществоведов, уже в то время были предприняты попытки (иногда в методологическом плане достаточно успешные) рассмотреть реальные социальные структуры советского общества. Отмечалось, что наше общество развивалось на своей собственной основе и его социальная структура формировалась по законам, присущим ему самому [14]. Соответственно делался вывод, что социально-классовая структура образуется также по законам, внутренне присущим советскому обществу. «Однако преобладающая часть современных исследований социальной структуры советского общества, - как отмечал М.Х. Титма, - особенно его социально-классовой структуры, посвящена изучению путей достижения социальной односторонности. При этом за аксиому берется факт преодоления социально-экономического разделения труда, как основы движения в данном направлении. Но в ближайшей исторической перспективе трудно ожидать полного исчезновения даже простого физического труда. Тем более неправомерно рассматривать умственный труд как социально-однородный» [15]. Таким образом, уже в рамках марксистской теории советские обществоведы осознали необходимость искать отличия понятий «социальная структура» и «социально-классовая структура» в явлениях, присущих реальному обществу.

Исходя из целей и задач данного исследования, необходимо определить, что же следует понимать под социальными отношениями. В отечественной литературе, если оставить в стороне фактическое отождествление некоторыми авторами социальных отношений с общественными отношениями в целом [16], можно выделить три основных точки зрения на специфику социальных отношений.

Ряд исследователей разделяют выдвинутое М.Н. Руткевичем понимание социальных отношений как «...равенство и неравенство различных групп людей, и, прежде всего, общественных классов, по их положению в обществе» [17]. Автор согласен с А.К. Белых и В.М. Алексеевым, которые считают, что специфика социальных отношений не раскрывается в вышеупомянутой точке зрения. «Эти виды отношений охватывают собой все общественные отношения. Действительно, экономические, политические и духовно-идеологические отношения - это все отношения между людьми, их общностями в лице наций, классов, социальных групп, трудовых коллективов. И отношения равенства и неравенства функционируют также во всех общественных сферах - равенство и неравенство экономическое, социальное, политическое и духовно-идеологическое» [18]. Данные авторы считают, что «методическим критерием вычленения того или иного вида общественных отношений является объект, по поводу которого складываются отношения между людьми» [19]. Последнее замечание само по себе также не вызывает возражений.

По мнению А.К. Белых и В.М. Алексеева социальные отношения «...представляют собой отношения между людьми, их коллективами как носителями качественно различных видов труда, различных трудовых функций» [20]. А социальная структура, - как отмечает А.К. Белых, - это многообразие социально-трудовых субъектов [21]. Аналогичного подхода к проблеме придерживался и Р.И. Косолапов, который пишет, что социальная структура основывается на общественном разделении труда. «Социальная структура – это закономерное отражение разделения труда в облике групп людей, принадлежащих к различным специализированным сферам производства и общественной жизни, в отношениях этих групп друг к другу...» [22]. Г.В. Мокроносков также сделал вывод, что «общественное разделение труда и социальная структура общества по существу совпадают, поскольку речь идет об одном и том же - о месте групп, классов в системе производственных отношений» [23].

При таком подходе допускается фактическое отождествление социальных и трудовых отношений, сведение первых к общественному разделению труда, теряется смысл в выделении самой категории «социальные отношения», т.к. она может быть полностью заменена категорией «общественное разделение труда». Это ведет к тому, что из социальных отношений выпадают семейные, возрастные, религиозные, политические и многие другие отношения и остаются лишь трудовые отношения. Если придерживаться этой точки зрения, то по-прежнему остается нерешенным вопрос о том, через какую же категорию определять совокупность общественных отношений и в чем субстанционально-гносеологическая сущность этой категории, т.е. подход А.К. Белых и В.М. Алексеевой не помогает раскрыть суть социальных отношений, а уводит исследователей в сторону от этого.

Другие авторы придерживаются взглядов В.П. Тугаринова, согласно которым область социальных отношений включает классы, сословия, нации, народности, профессии и категории, отражающие различные ее взаимоотношения между этими людскими коллективами [24]. Приведенная точка зрения дает достаточно точное представление о специфике социальных

отношений. Вместе с тем, при таком подходе из социальных отношений исключаются отношения между индивидами, что ведет к искусственному сужению их сферы деятельности. Дополнив вышеприведенный перечень отношениями между отдельными людьми, мы будем в качестве социальных отношений рассматривать все субъект-субъектные отношения. Следует отметить, что в своем исследовании социально-классовой структуры транзитивного общества нами делается акцент на надперсональные уровни субъектности и интегральных социально-экономических субъектов, таких как социальные группы и классы.

Вышеприведенная точка зрения соответствует взглядам на специфику социальных отношений М. Вебера, который, рассматривая все разнообразие этих отношений, всегда имел в виду «только определенный тип поведения отдельных людей» [25]. Он также отмечал, что «социальным» мы называем такое действие, которое по предполагаемому действующим лицом или действующими лицами смыслу соотносится с действием других людей или ориентируется на него» [26].

Т.И. Заславская, характеризуя социальную структуру общества, приводит в статье «О движущих силах трансформации российского общества» очень интересную и, на наш взгляд, справедливую аналогию: «Важнейшим результатом посткоммунистических реформ явилось изменение трех взаимосвязанных характеристик соответствующих обществ: институциональной структуры, социальной структуры и человеческого потенциала. Первую из этих характеристик часто отождествляют с системой установленных в данном обществе правил игры. Развивая эту метафору, социальную структуру общества можно уподобить способу организации команды и принципам расстановки игроков, а человеческий потенциал – качеству игроков, их дееспособности, сыгранности, интересам и поведению» [27]. Далее названный автор отмечает, что «несмотря на явную упрощенность, это сравнение наглядно показывает, что названные характеристики общества системно дополняют друг друга, а их совместное рассмотрение позволяет достаточно полно анализировать как особенности, так и динамику каждого общества» [28]. «Социальная структура общества, - по мнению академика Т.И. Заславской, - представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих социальных групп, различающихся местом в общественном разделении труда, располагаемыми ресурсами, социальным статусом, а также ценностями, потребностями, интересами, стратегиями поведения, образом и стилем жизни» [29]. Далее Т.И. Заславская подчеркивает, что «эта структура отличается такой многомерностью, которая делает ее комплексное изучение невозможным» [30]. В свою очередь отметим, что именно последнее требует концентрации усилий обществоведов в первую очередь на социально-классовой структуре (как на наиболее значимой из всего многообразия социальных структур), которая, как будет показано ниже, выступает решающим фактором, определяющим динамику и направления эволюции социальной структуры общества.

Следует отметить, что в обществоведении длительное время сосуществуют два направления в изучении социальных структур: при одном из них в качестве основных компонентов этой структуры рассматриваются исключительно социальные страты, что не позволяет исследователю

раскрыть реальные социально-экономические, политические, этнические и иные общественные противоречия, а также определить реальные, а не мнимые (абстрактные) тенденции развития социума и факторы, их определяющие. При втором основными компонентами социальной структуры принимаются классы, причем внутри самого этого направления существуют принципиально разные подходы:

Во-первых, когда приверженцы классовой теории делают акцент на том, что социальная структура связана, прежде всего, с дифференциацией между индивидами. В таком случае, прежде всего, рассматривается не род занятий людей, а их профессиональная позиция, не доходы людей, а распределение доходов между субъектами, что позволяет раскрыть социальное неравенство. В качестве теоретической цели при этом провозглашается необходимость раскрытия и объяснения исторических форм и степеней дифференциации, а также влияние последней на социальную эволюцию [31]. Очевидным недостатком этого узкого подхода является сужение (сводящее на нет его методологическое значение) содержания, вкладываемого в понятие «социальная структура общества», лишь к дифференциации между индивидами. На самом деле названная структура так же включает в себя демографические, нравственные и многие иные отношения.

Во-вторых, когда исследователи необоснованно расширительно трактуют понятие «классовой структуры» реально ведя речь «о тех же иерархиях социальных групп, что и у представителей собственно стратификационного подхода» [32]. При этом, в виду полной тождественности понятий, категориальное дублирование вносит только гносеологическую сумятицу, поскольку мешает четко определить исходные понятия данных социальных парадигм и гипотез.

В-третьих, когда исследователи признают, что категория «социально-классовая структура» уже понятия «социальная структура» и что первая структура полностью входит во вторую (интеграционный подход). При этом существует реальная возможность как разграничить названные структуры, так и дать им четкие, внутренне непротиворечивые определения.

Всякое общество является сложным социальным агрегатом, состоящим из совокупности взаимодействующих субъектов, распадающихся не прямо на индивидов, а на два или большее число социальных общностей, которые уже, в свою очередь, разлагаются на индивидов. В основе выделения той или иной социальной структуры лежит функциональная или причинная связь взаимодействующих индивидов. В зависимости от степени интенсивности этой связи возникает возможность существования ряда структур в одной и той же совокупности людей. Характер такой связи будет показывать рядоположность и пересекающееся сосуществование социальных групп. «Степень интенсивности функциональной связи и ее характер - пишет П.А. Сорокин, - такова основа возможности сосуществования ряда коллективных единств в одном и том же населении» [33]. Далее он указывает, что социальная разновидность процессов взаимодействия или характер связей «влечет за собой многообразие коллективных единств, образуемых различно комбинирующимися индивидами - с одной стороны, с другой - принадлежность каждого индивида не к одному, а к ряду реальных совокупностей» [34].

Все социальные группы, в зависимости от количества объединяющих их признаков, могут быть определены как элементарные или кумулятивные (интегральные). «Под элементарным или простым коллективным единством (социальной группой – С. С.), - пишет П.А. Сорокин, - я понимаю реальную, а не мнимую совокупность лиц, объединенных в одно взаимодействующее целое каким-либо одним признаком, достаточно ясным и определенным, не сводимым на другие признаки» [35]. В качестве таких признаков могут выступать: профессия, раса, объем прав, язык, территориальная принадлежность, пол и другие. «Под кумулятивной группой <...> разумеется совокупность взаимодействующих индивидов, связанных в одно организованное целое связями не одной, а рядом элементарных группировок» [36]. Соответственно и социальная структура, образованная на базе социальных групп, дифференцированных по одному признаку (достаточно ясному и определенному, не сводимому на другие признаки), может быть определена нами как элементарная социальная структура (например, профессиональная структура). Структура, объединяющая в себя несколько элементарных структур, является кумулятивной или интегральной. В качестве элементов такой структуры будут выступать кумулятивные группы, которые в свою очередь распадаются на элементарные группы. Кумулятивной группой, в частности, является социальный класс.

Выясним теперь: что такое социальный класс и в чем специфика социально-классовых отношений.

Под классом в современной науке подразумевается «понятие, выражающее совокупность (множество) предметов, удовлетворяющих каким-либо условиям или признакам» [37]. В этой категории нет ничего сверхъестественного и поскольку в социальных структурах существуют значительные (по численности и социальному статусу) субъектные группировки, объединяющие индивидов на основе каких-либо схожих признаков, правомерно наиболее значительные из них описывать, используя понятие «социальный класс».

Уже в Средневековой Западной Европе Отцами Церкви были предприняты попытки разделения человечества на определенные разряды (или классы). Первоначально под разрядами они понимали «группы людей, обладающие однородными политическими, социальными и профессиональными признаками, харизматической и корпоративной общностью» [38]. Согласно данному «антропологическому спиритуализму», деление на разряды происходило сверху вниз в зависимости от набора совершенств, предопределенных Августиновой экзегезой трех персонажей Библии - Моисея, Даниила и Иова, воплощающих три типа человеческого характера: созерцательный, религиозный и светский, заботящийся только о земном. При таком подходе даже феодальным сюзеренам не приходилось рассчитывать на какое-либо заметное место в иерархии. Поэтому, наряду с названным традиционным подходом, в VIII веке возникает «социологическая антропология», которая предлагала трехчленное деление общества: на свободных, воинов и рабов. Названная схема, однако, не пользовалась успехом, поскольку, во-первых, в ней игнорировалась деятельность духовенства в обществе и, во-вторых, поскольку промежуточное положение воинов между свободными и рабами было характерно лишь для Священной Римской Империи.

Французские авторы (А. Лаонский и др.) предложили разделять общество на «молящихся» (клирики), «воинов» и «безоружный народ» (трудящиеся). Последняя социологическая схема стала затем общепризнанной [39].

В XVII веке наука констатировала наличие социальных классов (Фурье, А. Смит, физиократы, Тьерри, Тизо). В последующий период роль и значение данных общественных образований была описана в трудах А. Смита, Д. Рикардо, социалистов-утопистов, К. Маркса, М. Вебера, П.А. Сорокина. Интересные соображения по противоречивости социально-классовых интересов были высказаны В.И. Лениным. При всех различиях во взглядах этих мыслителей на социальные классы, их точки зрения были схожи в том, что касается методологии классовой дифференциации общества. Они были единодушны в том, что в основе социально-классового расслоения лежит общественное разделение труда и социально-экономическое неравенство индивидов. Сам по себе данный научный подход не утратил своего гносеологического значения и сегодня.

В современной западной науке наблюдаются существенные различия в трактовках социальных классов и социально-классовой структуры. «Концепция классов, - указывал крупный английский социолог Р. Дарендорф, - одна из наиболее наглядных иллюстраций неспособности западных исследователей достичь хотя бы минимума согласия по этому кругу проблем» [40]. Однако при всем многообразии воззрений на социально-классовую структуру, существует ряд доминирующих направлений. Это объясняется тем, что все авторы западных концепций в той или иной степени прибегали к одному из двух источников - к трудам М. Вебера или П.А. Сорокина.

Не до конца осознавая это, ряд отечественных социологов и политэкономов допускают существенные неточности при анализе основных направлений западной социологии. Так, например, в книге Е.Л. Белых и Г.П. Веркеенко «Социальная структура и социальные процессы в современном обществе» [41] под видом трактовок американской социологической школы дословно дается социальная стратификация по профессиональному, объемно-правовому и имущественному признаку П.А. Сорокина, изложенная последним в «Системе социологии» [42]. По этому поводу следует отметить, что хотя взгляды данного автора и были положены в основу теоретических построений американской социологической школы, но они отнюдь не тождественны последней. Более того, в период до 1920 г. включительно, т.е. в период подготовки и опубликования вышеупомянутой работы П.А. Сорокиным, данный автор являлся представителем не американской, а русской социологической школы.

По М. Веберу социальные классы - категории, различающиеся по экономическим признакам, иначе говоря, - это группы людей, находящихся в аналогичном экономическом положении, или обладающие одинаковыми «жизненными шансами» [43]. Автор предлагает трехчленную модель социальной структуры, в которую включаются классы, статусные группы и партии [44]. Не вдаваясь в детальную критику изложенной классификации, отметим лишь, что в этом случае М. Вебер неправомерно включил в модель социальной структуры такие



разнопорядковые и несопоставимые напрямую друг с другом категории как, с одной стороны, классы и статусные группы, с другой стороны, партии.

Наибольшее число западных социологических разработок посвящено веберовским статусным группам, хотя различные авторы интерпретируют их по-разному. Остановимся здесь только на тех из них, которые представляют интерес, исходя из целей и задач нашего исследования. Так, Р. Дарендорф выделяет классы, исходя из близости или удаленности определенных групп к системе власти [45]. Аберкромби, Ури, Кромптон также дифференцируют социальных субъектов по объемно-правовому критерию [46]. При этом подходе справедливо подчеркивается значение социальной дифференциации в зависимости от объема властных прерогатив, но неверно игнорируются такие фундаментальные критерии социально-классового расслоения, как собственность на хозяйственные блага и другие элементы экономических отношений.

В период до потери КПСС лидирующего положения в обществе практически все советские ученые подчеркивали использование ленинского определения классов в качестве общей методологической посылки для определения категории «социальный класс» и «социально-классовые отношения» [47]. Как известно, под социальными классами В.И. Ленин понимал: «большие группы людей, различающиеся по их месту в исторически определенной системе общественного производства, по их отношению (большей частью закрепленному и оформленному в законах) к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а, следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают. Классы – это такие группы людей, из которых одна может себе присваивать труд другой, благодаря различию их места в определенном укладе общественного хозяйства» [48]. Однако при интерпретации ленинского определения классов, при толковании отдельных его пунктов, при оценке места и роли классовообразующих признаков, их соподчинении в вопросе о степени применимости ленинского критериального аппарата к современному для того времени обществу, ряд исследователей сумел преодолеть узкие рамки догматов ленинской теории классов. Зачастую последняя подменялась трактовками социальных классов исходя из традиций русской и американской социологических школ. В своих работах нами приводились примеры этому [49].

Исходя из общесистемного подхода можно предварительно отметить, что для определения сущности социально-классовых отношений необходимо рассматривать социальные классы с двух сторон: во-первых, с точки зрения их места и функциональной роли в обществе и, во-вторых, через противоречие социально-классовых интересов. Суть последней из перечисленных сторон социально-классовых отношений заключается в противоречии интересов, прежде всего, экономических, тех или иных социальных групп, проистекающем главным образом из возможности одними социальными группами присваивать себе труд других.

Наличие противоречия интересов (прежде всего, экономических) в качестве критерия выделения социальных классов само по себе не вызывает споров в отечественном обществоведении. Другое дело, наличие разночтений в применении его к реальным общественным

системам. При рассмотрении социальных классов по их месту и функциональной роли в обществе до настоящего времени нет единого мнения. Во многом это предопределилось существовавшей долгое время основополагающей установкой на непосредственное применение ленинских критериев при рассмотрении социальных классов и групп в обществе. Это было обусловлено: во-первых, отсутствием однозначного устоявшегося взгляда в современной экономической науке (и в целом в обществоведении) на то, что же следует понимать под «отношением к средствам производства», под «ролью в общественной организации труда» и «под способом получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают». Иначе говоря, на деле в политической экономии происходило определение одного неизвестного (социального класса) через другие неизвестные (т.е. через категории, о которых отсутствует однозначное и точное представление); во-вторых, взаимным несоответствием критериев выделения социальных классов у В.И. Ленина.

В качестве работающего определения социальных классов по их месту и функциональной роли в обществе может быть использовано определение, данное П.А. Сорокиным. По его мнению, социальным классом «является кумулятивная, нормальная, солидарная, полузакрытая, но с приближением к открытой, типичная для нашего времени группа, составленная из кумуляции трех основных группировок: 1) профессиональной; 2) имущественной; 3) объемно-правовой» [50]. Иначе говоря, социальный класс можно определить как солидарную совокупность индивидов, сходных по профессии, по имущественному положению, по объему прав, а, следовательно, имеющих тождественные профессионально-имущественно-социально-правовые интересы.

Профессиональная структура обуславливает существование профессиональных групп, объединенных родом трудовой деятельности, владеющих комплексом специальных теоретических знаний и практических навыков, приобретенных в результате специальной подготовки, опыта работы. Расчленение по профессиям имеет дело с образованием в обществе различных групп, которые разделяются, прежде всего, не различием взаимных отношений друг к другу, а различием отношений их к объекту деятельности. Такого рода техническое расслоение может доходить до огромного количества видов, подвидов, различных мелких подразделений, и среди бесконечного числа этих подразделений уже образуется социальное неравенство.

Профессия представляет собой обычное длительное занятие индивида, дающее ему средства к существованию. Данное профессиональное занятие, как правило, является и главной деятельностью. Иначе говоря, «... источник дохода и социальная функция индивида связаны друг с другом и образуют в своей совокупности профессию» [51].

Данная квалификационно-профессиональная дифференциация будет порождать социальное неравенство. Именно различные специальности, различная квалификация в трудовом процессе ведут к социальным различиям между индивидами. В основе образования социальных классов лежат укрупненные профессиональные группы (генетический аспект). Вместе с тем, в социально-классово-дифференцированном обществе представители одной и той же профессии могут входить в различные социально-классовые образования (функциональный аспект).

Имущественная структура (или группировка по степени богатства и бедности), независимо от того, приближается она в данной стране к типу более закрытых групп или менее закрытых, вызывает расслоение всего общества на группы богатых и бедных. Причем, богатство и бедность индивида зависят не вполне от его воли. «Члены одной и той же имущественной группы <...> фатально становятся солидарными во многом, члены различных имущественных групп - фатально антагонистами» [52]. Сходство имущественного положения ведет к стихийной организации сходно-имущественных индивидов. Лица, относящиеся к одной профессии, в зависимости от величины их доходов, могут принадлежать к различным группам с противоположными интересами.

Объемно-правовая структура (или группировка по объему прав и обязанностей), не совпадая с предыдущими двумя структурами, распадается на две основные группы: привилегированных, составляющих высший социальный ранг, и обделенных, дающих низший социальный ранг. Привилегированные составляют солидарное коллективное единство, такое же единство образуют и «обделенные» [53]. Вместе с тем, в любом обществе с развитыми социальными структурами реальная дифференциация индивидов и групп в зависимости от объема их прав и обязанностей намного сложнее вышеприведенной.

Таким образом, в качестве признаков социальных классов нами будут выделяться: профессиональный, имущественный, объемно-правовой. Как только в обществе формируются устойчивые профессиональные, имущественные и объемно-правовые группы, как только они приобретают некоторую прочность (как общественная комбинация), сейчас же начинается взаимодействие между обществом, взятым как целое, и между отдельными социальными группами, причем каждая из сторон влияет на природу другой.

Ранее отмечалось, что огромное влияние на индивидов оказывает профессия, имущественное положение и объем прав. Если принадлежность к каждой из данных групп весьма сильно обуславливает поведение людей, то эта обусловленность будет значительно сильнее, когда сливается влияние всех этих трех структур. Индивиды, объединенные всеми тремя связями, будут иметь схожие экономические интересы, что выступает в качестве материального условия для их объединения в социальные классы, в целях более успешной реализации и защиты своих интересов. Общественные группы, резко отличающиеся друг от друга сразу по трем приведенным признакам, будут отталкиваться и противопоставляться гораздо сильнее, чем группы, отличные только по одному какому-либо признаку.

Вместе с тем, говоря об объединении общественных групп в социальные классы, необходимо учитывать всю систему социально-экономических отношений, как исчерпывающую характеристику социального класса. Так, Ю. С. Поляков, подчеркивая это, указывает, что «очевидно, лишь вся совокупность производственных отношений, складывающихся в процессе производства, обмена, распределения и потребления материальных благ дает исчерпывающую политико-экономическую характеристику класса» [54].

Поскольку все социальные группы в обществе взаимодействуют друг с другом и при этом стремятся к наиболее оптимальной реализации своих интересов (прежде всего экономических), то все общество объективно должно распадаться на некие большие группы людей, противостоящие друг другу в зависимости от степени совпадения (противопоставления) их интересов (прежде всего экономических). Что же будет предопределять это совпадение (противопоставление)? На наш взгляд, это все та же возможность одними социальными группами присваивать себе труд других (что зависит от их места и функциональной роли). Для защиты своих экономических интересов происходит стихийное объединение тех и других в социальные классы. Такое объединение выступает в качестве экономической базы образования социальных классов. Р. Дарендорф в работе «Class and class conflict in industrial society» (London, 1957 г.) писал по этому поводу, что «класс - это категория, которая используется при анализе динамики социального конфликта и его структурных корней» [55]. Вместе с тем, социальный класс не только экономическое, но и социальное, политическое и духовно-идеологическое образование.

К. Маркс в «Нищете философии» пишет: «Экономические условия превратили сначала массу народонаселения в рабочих. Господство капитала создало для этой массы одинаковое положение и общие интересы. Таким образом, эта масса является уже классами по отношению к капиталу, но еще не для себя самой. В борьбе... эта масса спланивается, она конституируется как класс для себя. Защищаемые ею интересы становятся классовыми интересами» [56]. Из данной цитаты ясно видно, что в процессе возникновения и развития социальных классов, по мнению К. Маркса, существует такая форма социальной организации, когда люди, находящиеся в положении, определенном приведенными выше критериями (место и роль в системе функционально-трудовых отношений, отношений собственности, управленческих отношений и особые экономические интересы), еще не соединены внутренней связью сознательных (идеологических) отношений, а лишь связью субъективных отношений и объективных зависимостей, существующих в рамках производственных отношений. Тогда мы говорим, что они образуют «класс в себе», который, правда, не является простой совокупностью, поскольку связан системой объективных отношений, но и не представляет еще класса «для себя», т.е. не обладает еще вполне развитым сознанием своих классовых экономических и политических интересов. Причем, объективные классовые интересы отражаются в субъективном классовом сознании отнюдь не зеркально. Осознание своих существенных, истинных интересов, без чего невозможно превращение «класса в себе» в «класс для себя», неизбежно происходит через систему психологических установок, данных предыдущим историческим опытом. Социальный класс может стать «классом для себя», лишь выработав собственную идеологию. На основе всего этого и происходит его организационное оформление.

Особо отметим, что под влиянием данного положения К. Маркса о «классе для себя» М. Вебер предлагал разграничивать в социально-классовой структуре «класс» и «социальный класс». Под классом данный автор понимал социальную общность связанную лишь сходством экономических интересов, «экономического положения» данной категории субъектов. Категорией «социальный класс» М. Вебер показывал, что высшим проявлением классовой общности служит

мобилизующая и побуждающая к коллективным действиям осознанность своих классовых экономических и политических интересов и целей [57].

Классик французской социологии П. Бурдьё также предлагает разграничивать возможные (логические) и реальные социальные классы. Данный автор пишет, что на основании знания экономических и других отношений можно «вычленить классы в логическом смысле этого слова, т.е. классы как совокупность агентов, занимающих сходную позицию, которые, будучи размещены в сходных условиях и подчинены сходным обусловленностям, имеют все шансы для обладания сходными диспозициями и интересами, и, следовательно, для выработки сходной практики и занятия сходных позиций» [58]. П. Бурдьё справедливо считает, что данный класс «на бумаге» имеет теоретическое существование, «он позволяет объяснить и предвидеть практики и свойства классифицируемых и, <...> поведение ведущее к объединению их в группу (в реальный социальный класс – С. С.)» [59]. «Это лишь возможный класс, поскольку он есть совокупность агентов, которые объективно будут оказывать меньше сопротивления в случае необходимости их «мобилизации», чем какая-либо другая совокупность агентов» [60]. Превращение логического класса в реальный социальный класс, пишет он далее, возможно лишь через выработку у его членов чувства позиции, «занимаемой в социальном пространстве (социально-классовых отношениях – С. С.)» [61].

И. Краус так же пишет: «Классы... являются конфликтными группами, которые, объединяясь, оспаривают существующее распределение власти, преимуществ и других возможностей... классы формируются, когда совокупность индивидов определяет свои интересы как сходные с интересами других из той же совокупности и как отличающиеся и противостоящие интересам другой совокупности лиц...» [62]. Данный исследователь подчеркивает важную роль в процессе формирования социального класса наличие у последнего собственной идеологии [63].

В связи с несводимостью всех компонентов социально-классовой структуры общества только к социальным классам и элементарным профессиональным, имущественным и объемно-правовым группам необходимо, исходя из цели более или менее адекватного отражения в теории многообразия корпоративных социальных субъектов, ввести для содержательного описания названной структуры ряд категорий.

Прежде следует дополнить приведенное выше определение социального класса П.А. Сорокина. Под социальным классом нами будет пониматься кумулятивная, нормальная, солидарная, полужакрытая, но с приближением к открытой, связанная положительной социально-классовой комплементарностью группа, составленная из кумуляции трех основных группировок: профессиональной, имущественной, объемно-правовой.

Понятие комплементарности положительной (отрицательной) было введено Л.Н. Гумилевым для характеристики этносферы. Под комплементарностью понималось ощущение подсознательной взаимной симпатии членов этнических коллективов, определяющее деление на «своих» и «чужих» [64]. «В самом общем виде «принцип комплементарности» (комплементарности – С. С.) (соответственной дополненности, завершенности, когда пространственные структуры

взаимодополняют друг друга как перчатка руку, или силы взаимодействия связывают компоненты в новый объект), - пишет А.К. Адамов, - при движении материального объекта обуславливает под влиянием энергии приобретение новых свойств или структур и достижение нового уровня развития» [65]. Таким образом, под социально-классовой комплементарностью нами понимается ощущение подсознательной взаимной симпатии (антипатии) членов социальных классов, ведущее к формированию у них единой идеологии и определяющее деление на «своих» и «чужих». Положительная социально-классовая комплементарность - это то, что (по терминологии П. Бурдьё) отличает «реальный социальный класс» от «возможного (логического) класса».

Представляется гносеологически перспективным введение в политическую экономию ряда понятий, которые фиксируют определенную стадию развития социально-классовой общности - это «класс-слой», «класс-сословие», «дистрахо-класс», «синкретичный класс». Также целесообразно выделить социально-экономические категории, показывающие внутриклассовую дифференциацию субъектов: «социально-классовая группа», «маргинальная социально-классовая группа» и «кастовая социально-классовая группа» [66].

Почему перспективно введение понятия «класс-слой»? Дело в том, что в современной социологии не только отсутствуют четкие критерии разграничения категорий «класс» и «слой», но и, как справедливо подчеркивает О.И. Шкаратан, «для многих авторов они вообще являются синонимами» [67]. Сегодня в обществоведении типичным является представление о том, что любое современное общество состоит из групп или множества индивидов, имеющих или носящих определенные характеристики. При этом эти характеристики рассматриваются в качестве критериев классификации, который может быть одно- или, чаще, многомерным (в нашей терминологии - это элементарные или кумулятивные структуры). При таком подходе традиционно внимание исследователя смещено с производства на распределение без осмысления объективных отношений между ними [68]. Эта ситуация привела сегодня к тому, что «в значительной части исследований одни и те же признаки применяются для выделения и классов и слоев» [69]. А отсюда следует широко распространенное среди обществоведов мнение, что «концепция «класса» является открытой для нескольких интерпретаций – как статусная группа, как профессиональная группа, как группа по доходу и группа власти» [70], т.е. категорией класса охватываются неоднородные социальные субъекты в зависимости от того гносеологического контекста, который вкладывают в этот термин различные ученые. «Различен и смысл, - как отмечает О.И. Шкаратан, - вкладываемый разными авторами в термин «социальный слой». Большинство социологов обозначает этим термином общественную дифференциацию в рамках иерархически организованного общества. Зачастую содержание термина ничем не отличается от содержания, вкладываемого в термин «класс». В тех же случаях, когда данные понятия различают, термином «страта» обозначают группы внутри «классов», выделенные по тем же основаниям, что и сами «классы» [71].

Поэтому нами предлагается введение в оборот вместо категории «слой» понятие «класс-слой», что позволит подчеркнуть, что названное состояние социально-классовой общности

является одной из стадий жизнедеятельности социального класса и в то же время позволит четко выделить специфику этой стадии.

Класс-слой представляет собой общность, отличающуюся от социального класса отсутствием положительной комплементарности, т.е. близкую по своей сути к «возможному классу» П. Бурдьё. Степень общности индивидов, составляющих класс-слой, уровень осознания ими своих общих потребностей и интересов (прежде всего экономических), степень их сплоченности и организованности меньше чем у представителей социального класса.

Для характеристики внутриклассовых групп введем категорию социально-классовая группа. Под названными группами понимаются такие внутриклассовые группы, которые частично отличаются между собой по одной (или двум) основным кумуляциям: или профессиональной, или имущественной, или объемно-правовой; по остальным же двум (или одному) полностью совпадающие с другими субъектами данного социального класса.

Для анализа процесса эволюции социально-классовой структуры общества переходного периода введем категорию социальный дистрахо-класс (от латинского слова - *distractor* - разрывающийся на части). Под данным классом нами понимается кумулятивная, полужакрытая, но с приближением к открытой, группа, составленная из кумуляции трех основных группировок: профессиональной, имущественной, объемно-правовой, и характеризующаяся повышенной степенью расчлененности и рыхлостью внутренних структур. Дистрахо-класс - это социальный класс в процессе усиления автономизации его внутриклассовых (социально-классовых групп), ведущих в перспективе к его распаду на несколько новых социальных классов. Как правило, вышеупомянутая социально-классовая общность характеризуется еще меньшей возможностью для совместных действий, чем класс-слой - единая идеологическая позиция у субъектов его составляющих отсутствует.

Признание целесообразности использования в обществоведении категории «социальный дистрахо-класс», на наш взгляд, требует введения в научный оборот понятия эмбриональный (синкретичный) социальный класс (или, для краткости - синкретичный класс). Названная социальная общность представляет собой социально-классовую группу, входящую в дистрахо-класс, в процессе ее превращения в собственно социальный класс. Синкретичный класс отличается слитностью, нерасчлененностью в связи с первоначальной неразвитостью состояния.

В последние годы в философской и социологической литературе уделяется большое внимание такому явлению как маргинальность, которая выступает в качестве одной из характеристик состояния социальных, в том числе и социально-классовых, структур. Названное понятие, как правило, используется «для обозначения относительно *устойчивых социальных явлений, возникающих на границе* (выделено нами – С.С.) взаимодействия различных культур, социальных общностей, структур, в результате чего определенная часть социальных субъектов оказывается за их пределами» [72]. Несмотря на кажущуюся простоту определения названного феномена и его более чем семидесятилетнюю научную историю [73], до настоящего времени в применении категории маргинальность имеется большое количество гносеологических

трудностей. Следует согласиться с И.П. Поповой, что причина названного положения вещей трояка: «Во-первых, в практике использования самого термина сложилось несколько подходов (в социологии, социальной психологии, культурологии, политологии, экономике и т.д.), что придает понятию достаточно общий, междисциплинарный характер. Во-вторых, в процессе уточнения и эволюции понятия в социологии утвердилось несколько значений, связанных с различными типами маргинальности. В-третьих, его нечеткость, неопределенность делает сложным измерение самого явления, его анализ в контексте социальных процессов» [74]. Таким образом, в современном обществоведении, на наш взгляд, целесообразно говорить не о какой-либо абстрактной маргинальности некоего не обозначенного социального явления, а лишь о маргинальности тех или иных типов (или классов) явлений и отношений. Применение понятия маргинальности при характеристике компонентов социально-классовой структуры выдвигает на первое место такие ее атрибутивные признаки как «пограничность», «промежуточность», «неоднозначность» и «неопределенность», что подчеркивает повышенную степень энтропийности маргинальных социально-классовых субъектов. На наш взгляд, описать современным системным языком социально-классовую организацию и структуру общества нельзя без введения категории маргинальная социально-классовая группа (или, для краткости - маргинальная группа), которая представляет собой социально-классовую группу, входящую в один социальный класс, но по ряду признаков так же близкую к другому социальному классу. Данная группа занимает специфическое «пограничное» положение в социально-классовой структуре общества. Названная группа с большой степенью вероятности может быть охарактеризована как энтропийный элемент на групповом уровне.

Социальный класс-сословие (или, для краткости - класс-сословие) представляет собой полузакрытую группу, с приближением к закрытой, доступ в которую ограничен, в том числе обычаями и традициями, и представители которой обладают передаваемыми по наследству правами и обязанностями. Примером таких социально-классовых общностей может служить Япония второй половины XX столетия. В этой стране широко развита система наследования политической власти, «когда сыновья, дочери и внуки политиков старших поколений почти автоматически занимают места в парламенте от тех же самых выборных округов (нисэй или сансэйгиин). В середине 90-х гг. эти парламентарии во втором или третьем поколении занимали до четверти мест в нижней и до одной пятой - в верхней палате японского парламента. Если к ним добавить супругов, деверей, племянников и других родственников, а также бывших секретарей ушедших на покой парламентариев, то масштабы феномена наследования власти окажутся еще более впечатляющими» [76]. К этому следует также добавить, что японский кабинет министров (высшая исполнительная власть) формируется из действующих политиков-парламентариев из правящей или правящих партий. Вместе с тем, реальное управление страной находится не в руках министров и их заместителей (политиков, выбранных народом), которые традиционно сменяются ежегодно, а в руках карьерной бюрократии. Последняя также является сегодня классом-сословием. Система же консультационных совещаний при органах власти, «объединяющая в себе



коллективный опыт чиновничества, деловых и академических кругов, профсоюзов и потребителей и призванная содействовать достижению общественного консенсуса в отношении принимаемой политики» [77], в большем количестве случаев является ширмой для придания соответствующего антуража подготовленных бюрократией решений.

Кастовые социально-классовые группы (или, для краткости - касты) - социально-классовые группы, занимающие определенное (строго ранжированное) место в социальной иерархии, связанные с жесткофиксированными видами деятельности и ограниченные в общении друг с другом.

Таким образом, социальный класс - это реальная экономическая категория, которая позволяет выделить по ряду (экономических) признаков группу индивидов, выступающих в социальных и социально-экономических отношениях как большая замкнутая система с определенным динамическим алгоритмом поведения и специфической внутренней структурой, меняющейся в зависимости от стадии развития класса - от степени его «зрелости» (класс-слой, социальный дистрахо-класс и т.д.).

Наряду с социальными классами и социально-классовыми группами, выполняющими определенную функциональную экономическую роль, в обществе существуют классоподобные группы, которые эту роль не выполняют. При этом названные группы также обладают специфическими интересами, однако их участие в общественном производстве было либо в прошлом (неработающие пенсионеры), либо в будущем (дети и учащаяся молодежь), либо в принципе деструктивно (криминалы). Эти группы, не выполняя конкретной (персонифицированной за ними) функциональной роли в экономической системе, в то же время оказывают активное влияние на цели, направления, сроки экономических реформ и т.д.

В процессе своей жизнедеятельности социальные классы, социально-классовые и классоподобные группы могут объединяться в социально-классовые группировки (социальные надклассы) с целью совместной борьбы за оптимизацию условий реализации своих социально-экономических интересов. При этом главным условием названной интеграции выступает временное совпадение интересов объединяющихся субъектов и явное противоречие их социально-экономическим интересам других социальных классов. Такое объединение тех или иных социально-классовых субъектов может происходить на определенный, как правило, достаточно короткий исторический промежуток. Следует также отметить, что потенциальная возможность названного объединения во многом определяется нравственными отношениями того или иного социума (обычаями, традициями, моральными нормами-трагедиями, нормами-идеалами и т.д.).

Следует разграничивать социально-классовые отношения: в узком смысле как отношения между индивидами, включенными в специфические кумулятивные (интегральные) группы - социальные классы, и в широком смысле как отношения между людьми, объединенными в элементарные профессиональные, имущественные и объемно-правовые группы и кумулятивные (интегральные) группы – социально-классовые и классоподобные группы, социальные классы.

Таким образом, социально-классовая структура общества представляет собой совокупность:

- 1) наиболее устойчивых, существенных, регулярно повторяющихся социально-классовых отношений, которые возникают между индивидами, объединенными в социальные классы, социально-классовые и классоподобные группы, а также в элементарные профессиональные, имущественные и объемно-правовые группы;
- 2) самих этих индивидов, объединенных в названные социально-классовые общности.

В социально-классовой структуре определяющим будет характер сочетания элементов, ибо именно сочетание (наиболее устойчивые, сущностные, регулярно повторяющиеся социально-классовые отношения) создает системную целостность, столь же реальную, как и сами элементы - социальные классы и элементарные имущественные, объемно-правовые и профессиональные группы, постоянно взаимодействующие друг с другом.

## ВЫВОДЫ

В любом реальном обществе существует, постоянно воспроизводясь или исчезая, большое разнообразие социально-классовых отношений. Если предположить, что в каком либо социуме все названные отношения будут устойчивыми, сущностными, регулярно повторяющимися, то есть что будут отсутствовать какие-либо хаотические социально-классовые процессы или явления, то в названном обществе будет отсутствовать какой-либо динамизм и оно будет обречено на застой. Более того, в соответствии с законом Е.А Седова [77], для нормального функционирования и более или менее адекватного реагирования на изменение окружающих социально-экономических реалий (то есть для восприятия информации) хаотические процессы должны не только присутствовать, но и занимать достаточно значительную долю во всей совокупности социально-экономических отношений. Вместе с тем, если данные хаотические процессы переходят определенный предел, то есть если наличие не хаотических процессов становится недостаточным для поддержания определенных структур в социуме, то это общество умирает. При этом происходит деградация социально-классовой структуры. Поэтому для характеристики реальных социально-классовых отношений необходимо использовать понятие «социально-классовая организация общества», которая охватывает более широкий аспект общественных отношений, чем социально-классовая структура. Первая включает в себя не только устойчивые, сущностные, неслучайные, регулярно повторяющиеся, но и неустойчивые, случайные, нерегулярные отношения. Некоторые изменения в социально-классовой организации общества будут выступать в качестве специфического социального «эмбриона» эволюции социально-классовой структуры.

Категория «социально-классовая структура общества», как отмечалось выше, не описывает всего разнообразия социально-классовых отношений и не несет в себе эволюционного потенциала. Иначе говоря, если представить, что все разнообразие социально-классовых отношений в некой социально-экономической системе свелось лишь к наиболее устойчивым, существенным, регулярно повторяющимся, то есть к неслучайным детерминированным отношениям, то такая система могла бы существовать лишь при неизменных внешних условиях (стабильные природно-климатические условия, неизменные источники сырья, отсутствие научно-технического прогресса

или регресса, застывшая демографическая структура при неизменной численности населения и т.д.), то есть она в принципе нежизненна. Для того, чтобы реагировать на изменение внешних условий, в социально-экономической системе обязательно должны существовать энтропийные (энтропия – это мера неопределенности стохастических процессов) социально-классовые отношения.

Все реальные, а не мнимые, социально-классовые отношения делятся на два типа: 1) устойчивые, существенные, регулярно повторяющиеся – формирующие социально-классовую структуру и являющиеся в данном случае выражением структурной информации [78]; 2) неустойчивые, случайные, стохастические - являющиеся воплощением энтропийных процессов, ведущих к трансформации социально-классовой структуры и позволяющие последней адекватно реагировать на изменение социально-экономической системы. Именно совокупность всех этих отношений (устойчивых и неустойчивых, статистических и стохастических и т.д.) предлагается нами описывать в дальнейшем термином «социально-классовая организация».

Соответственно, в социально-классовой организации любого реального общества будут присутствовать не входящие в социально-классовую структуру элементы – индивиды, которые могут объединяться в определенные, достаточно устойчивые группы (например – андеркласс). В свою очередь, в любом социальном классе также будут присутствовать энтропийные элементы, обеспечивающие возможность его изменения, и структурно-информационные элементы, обеспечивающие возможность его самосохранения. Дистрахо-класс – это класс с максимальной энтропией, а социальный класс-сословие и кастовая социально-классовая группа – это общности с минимальной энтропией. Действительный уровень разнообразия на высших уровнях социально-классовой структуры может быть обеспечен за счет ее эффективного ограничения на низших уровнях [79]. В случае значительного снижения энтропийных процессов система (социально-классовая структура, социальный класс и т.д.) начинает терять свои адаптивные свойства. Достигнув высочайшей степени упорядоченности (иными словами - жесткой детерминированности), социальная система может продолжать существовать лишь в неизменно стабильных условиях, при изменении которых обречена на неминуемую гибель. При этом, в соответствии с теорией катастроф, переход от минимальной энтропии к максимальной происходит скачкообразно.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова, А.П. Социальные механизмы собственности / А.П. Кузнецова // *Собственность в XX столетии.* – М.: Российская энциклопедия, 2001. – С. 119.
2. Кузнецова, А.П. Социальные механизмы собственности / А.П. Кузнецова // *Собственность в XX столетии.* – М.: Российская энциклопедия, 2001. – С. 119.
3. Аверьянов, А. Н. Системное познание мира. - М.: Политиздат, 1985. - С. 71.
4. Петрушенко, Л. А. Самодвижение материи в свете кибернетики. Философский очерк взаимосвязи организации и дезорганизации в природе. - М.: Наука, 1971. - С.45.

5. Аверьянов, А. Н. Системное познание мира. - М.: Политиздат, 1985. - С. 71.
6. Юдин, Э. Г. Системный подход и принцип деятельности: методологические проблемы современной науки. - М.: Наука, 1987. – С. 180.
7. Юдин, Э. Г. Системный подход и принцип деятельности: методологические проблемы современной науки. - М.: Наука, 1987. – С. 182.
8. Balcerowicz, L. Common fallacies in the debate on the economic transition in central and eastern Europe. European Bank for Reconstruction and Development// Working paper № 11.- October 1993. - P.2-12; Dahrendorf, R. Class and class conflict in industrial society.- New York: Acad. Press, 1959.- P.74.; Granovetter, M. The Social Construction of Economic Institutions / Etzioni A., Lawrence P. R. (eds.). Socio Economics: Toward a New Synthesis. - Armonk, New York: M. E. Sharpe, 1992. - 232p.; Social problems in american society. Boston: U.S. Department of Commerce, 1983.- 624p.; The Delhi method: Techniques and applications / Ed. by H. Linstone. - L.: Cambridge Univ. Press, 1975. – 378 p.
9. Ансар, П. Современная социология // Социологические исследования. - 1996. - №1. - С. 136.
10. Ансар, П. Современная социология // Социологические исследования. - 1996. - №1. - С. 136.
11. Руткевич, М. Н. Социально-классовая структура социалистического общества и ее отражение в системе понятий // Социологические исследования. - 1979. - №1. - С. 23-25.
12. Проблемы изменения социальной структуры советского общества. - М.: Наука, 1988. - С. 107.
13. Руткевич, М. Н. Социальная структура развитого социалистического общества в СССР / М.Н. Руткевич, Н. В. Колбановский, А. М. Гелюта и др. - М.: Наука, 1976. - С. 8.
14. Герасимов, Н. В. Социализм: цели, принципы, отклонения / Н.В. Герасимов // За передовую науку. - 1989. -№6 (10 февраля). - С. 3.
15. Титма, М. Х. К вопросу о социальной дифференциации в развитом социалистическом обществе / М.Х. Титма // Социологические исследования. - 1980. - №3. - С. 35.
16. Селунская, В. М. Социальная структура советского общества: История и современность / В.М. Селунская. - М.: Политиздат, 1987. - С. 188 – 189
17. Руткевич, М. Н. Становление социальной однородности / М.Н. Руткевич. - М.: Политиздат, 1982. - С. 13.
18. Белых, А. К. Социальная система социализма как объект политики / А.К. Белых, В. М. Алексеев // Пути формирования бесклассовой структуры социалистического общества. - Л.: Изд-во ЛГУ, 1987. - С.79.
19. Белых, А. К. Социальная система социализма как объект политики / А.К. Белых, В. М. Алексеев // Пути формирования бесклассовой структуры социалистического общества. - Л.: Изд-во ЛГУ, 1987. - С.79.

20. Белых, А. К. Социальная система социализма как объект политики / А.К. Белых, В. М. Алексеев // Пути формирования бесклассовой структуры социалистического общества. - Л.: Изд-во ЛГУ, 1987. - С.79.
21. Белых, А. К. Социальная система социализма как объект политики / А.К. Белых, В. М. Алексеев // Пути формирования бесклассовой структуры социалистического общества. - Л.: Изд-во ЛГУ, 1987. - С.82.
22. Косолапов, Р. И. Проблемы анализа социальной структуры советского общества / Р.И. Косолапов // Проблемы мира и социализма. - 1973. - №5. - С.22.
23. Мокронос, Г. В. Общественное разделение труда и социальная структура общества / Г.В. Мокронос // Изменение социальной структуры социалистического общества. Материалы к всесоюзной теоретической конференции в Минске. - Свердловск: Уральский государственный университет имени А. М.Горького, 1965. - С. 53.
24. Бектурганов, К. Социальные аспекты управления агропромышленным комплексом в свете решений XXVI съезда партии и майского Пленума ЦК КПСС / К. Бектурганов // Научный коммунизм. - 1982. - №6. - С. 120.; Волков, Ю. Е. Методологическое значение материалов XXVI съезда КПСС для понимания природы социальных процессов / Ю.Е. Волков // Научный коммунизм. -1981. -№4. - С. 38.; Ильин, В. В. Социология как фундаментальная наука / В.В. Ильин // Социологические исследования. -1994. - №3. - С.29-35.; Лопата, П. П. Сущность и основные особенности социальной политики КПСС в условиях социализма / П.П. Лопата // Проблемы научного коммунизма. - М.: Политиздат, 1979. - Вып. 13. - С. 12.; Осипов, Г. В. Введение. Развитие социологической науки в СССР / Г.В. Осипов // Советская социология: в 2-х т.- М.: Политиздат, 1982. - Т.1. - С. 9.; Тугаринов, Л. П. Соотношение категорий исторического материализма / Л.П. Тугаринов.- Л.: ЛГУ, 1958. - С. 52, 98-100.
25. Вебер, М. Основные социологические понятия / М. Вебер // Избранные произведения. - М.: Прогресс, 1990. - С. 614.
26. Вебер, М. Основные социологические понятия / М. Вебер // Избранные произведения. - М.: Прогресс, 1990. - С. 614.
27. Заславская, Т. И. О движущих силах трансформации российского общества / Т.И. Заславская // Общество и экономика. - 2003. - №6. - С.65.
28. Заславская, Т. И. О движущих силах трансформации российского общества / Т.И. Заславская // Общество и экономика. - 2003. - №6. - С.65.
29. Заславская, Т. И. О движущих силах трансформации российского общества / Т.И. Заславская // Общество и экономика. - 2003. - №6. - С.65.
30. Заславская, Т. И. О движущих силах трансформации российского общества / Т.И. Заславская // Общество и экономика. - 2003. - №6. - С.65.
31. Blau, P. M. Parameters of Social Structure / P. M. Blau // American Sociological Review. Vol. 39. 1974. - №5. - P.58.

32. Радаев В. В., Социальная стратификация / В.В. Радаев, О. И. Шкаратан. - М.: АспектПресс, 1996. - С. 41.
33. Сорокин, П. А. Система социологии / П.А. Сорокин. - Пб.: Госиздат, 1920. - Т. 2. - С. 18.
34. Сорокин, П. А. Система социологии / П.А. Сорокин. - Пб.: Госиздат, 1920. - Т. 2. - С. 18.
35. Сорокин, П. А. Система социологии / П.А. Сорокин. - Пб.: Госиздат, 1920. - Т. 2. - С. 58.
36. Сорокин, П. А. Система социологии / П.А. Сорокин. - Пб.: Госиздат, 1920. - Т. 2. - С. 237.
37. Кузичев, А. С. Класс / А.С. Кузичев // БСЭ. - М: Советская энциклопедия, 1988. - 3-е изд. - Т 12. - С.267.
38. Кардини, Ф. Истоки средневекового рыцарства / Ф. Кардини. - М.: Прогресс, 1987. - С. 341.
39. Кардини, Ф. Истоки средневекового рыцарства / Ф. Кардини. - М.: Прогресс, 1987. -С. 341-343
40. Dahrendorf, R. Konflikt und Freiheit: Auf dem Weg zur Dienstklassengesellschaft / R. Dahrendorf. - Munchen: Fink, 1972. - P. 86.
41. Белых, Е. Л. Социальная структура и социальные процессы в современном обществе / Е.Л. Белых, Г.П. Веркеенко. - М.: Московский государственный открытый педагогический институт, 1993. - С. 15 – 18.
42. Сорокин, П. А. Система социологии / П.А. Сорокин. - Пб.: Госиздат, 1920. - Т. 2. С. 540.
43. Вебер, М. Основные понятия стратификации / М. Вебер // Социологические исследования. - 1994. - №5. - С. 148.
44. Weber, M. The theory of social and economic organisation / M. Weber. - New York: Academic press, 1947.- P. 424-499.
45. Dahrendorf, R. Konflikt und Freiheit: Auf dem Weg zur Dienstklassengesellschaft / R. Dahrendorf. - Munchen: Fink, 1972. - P. 122, 136.
46. Gender and Stratification.- Cambridge: Harvard Univ. Press, 1986. - P. 123.
47. Поляков, Ю. С. Собственность и классы в развитом социалистическом обществе: вопросы теории / Ю.С. Поляков. - Л.: Изд-во ЛГУ, 1984. - 141с.; Радаев, В. В. Соотношение социальных сил на начальных этапах перестройки / В.В. Радаев. - М.: Институт экономики АН СССР, 1988. - С. 5-18.; Рывкина, Р. В. Персонажи и призраки социального мира / Р.В. Рывкина // Знание-сила. - 1988. - №9. - С.3-6.
48. Ленин, В. И. Великий почин / В.И. Ленин // Полное собрание сочинений. - М.: Политиздат, 1981. - 5-е изд. - Т.39. - С. 15.
49. Солодовников, С. Ю. Становление и развитие социально-классовой структуры советского общества / С.Ю. Солодовников // Вестник НАН Беларуси. Серия гуманитарных наук. – 1999. - №4. - С. 21.
50. Сорокин, П. А. Система социологии / П.А. Сорокин. - Пб.: Госиздат, 1920. - Т. 2. - С. 298.
51. Сорокин, П. А. Система социологии / П.А. Сорокин. - Пб.: Госиздат, 1920. - Т. 2. - С. 149.
52. Сорокин, П. А. Система социологии / П.А. Сорокин. - Пб.: Госиздат, 1920. - Т. 2. - С. 161.

53. Сорокин, П. А. Система социологии / П.А. Сорокин. - Пб.: Госиздат, 1920. - Т. 2. - С. 173-188.
54. Поляков Ю. С. Собственность и классы в развитом социалистическом обществе: вопросы теории. - Л.: Изд-во ЛГУ, 1984. - 141с.
55. Dahrendorf, R. Class and class conflict in industrial society / R. Dahrendorf.- New York: Acad. Press, 1959.- P.65.;
56. Маркс, К. Нищета философии / К. Маркс // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - М.: Политиздат, 1955. - 2-е изд. - Т.4. - С. 183.
57. Weber, M. The theory of social and economic organisation / M. Weber. New York: Academic press, 1947.- P. 424-499.
58. Бурдьё П. Социология политики / П. Бурдьё. - М.: Socio - Logos, 1993. - С. 59.
59. Бурдьё П. Социология политики / П. Бурдьё. - М.: Socio - Logos, 1993. - С. 59.
60. Бурдьё П. Социология политики / П. Бурдьё. - М.: Socio - Logos, 1993. - С. 59.
61. Бурдьё П. Социология политики / П. Бурдьё. - М.: Socio - Logos, 1993. - С. 65.
62. Kraus, I. Stratification, Class, and Conflict / I. Kraus. - N. Y.: Acad. Press, 1993. - P. 12.
63. Kraus, I. Stratification, Class, and Conflict / I. Kraus. - N. Y.: Acad. Press, 1993. - P. 15-16.
64. Гумилев, Л. Н. Этногенез и биосфера Земли / Л.Н. Гумилев. - М.: Танаис ДИ-ДИК, 1994.- С. 283.
65. Адамов, А. К. Ноосферная философия / А.К. Адамов. - Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 2000. – С. 18.
66. Солодовников, С.Ю. Трансформация социально-классовой структуры белорусского общества: методология, теория, практика / С.Ю. Солодовников. – Минск: ИООО «Право и экономика», 2003.- 274с.; Солодовников, С.Ю. Социально-классовые структуры Беларуси, России и Украины / С.Ю. Солодовников, А.В. Зенькова. - Гродно: ГрГУ, 2011.- 515с.
67. Радаев, В. В. Социальная стратификация / В.В. Радаев, О. И. Шкаратан. - М.: АспектПресс, 1996. - С. 42.
68. Hercommer, S. The Concept of Stratum in the Class Analysis of Advanced Capitalist Societies / S. Hercommer // Marxism Today.- 1976. - February. - P. 57.
69. Радаев, В. В. Социальная стратификация / В.В. Радаев, О. И. Шкаратан. - М.: АспектПресс, 1996. - С. 42.
70. Reisman, L. Inequality in American Society. Social Stratification / L. Reisman. - Glenview: Univ. Press, 1973. - P. 35.
71. Радаев, В. В. Социальная стратификация / В.В. Радаев, О. И. Шкаратан. - М.: АспектПресс, 1996. - С. 42.
72. Попова, И. П. Новые маргинальные группы в Российском обществе (теоретические аспекты исследования) / И.П. Попова // Социологические исследования. -1999. - №7. - С.62.
73. Park, R. E. Human migration and marginal man / R. E. Park // American Journal of Sociolodgy. - Chicago, 1928. - Vol. 33.- №6. - P. 881-893.

74. Попова, И. П. Новые маргинальные группы в Российском обществе (теоретические аспекты исследования) / И.П. Попова // Социологические исследования. -1999. - №7. - С.63.
75. Кравцевич, А. И. Отделяя зерна от плевел / А.И. Кравцевич // Япония: мифы и реальность. - М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 1999. - С. 13.
76. Кравцевич, А. И. Отделяя зерна от плевел / А.И. Кравцевич // Япония: мифы и реальность. - М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 1999. - С. 14.
77. Седов, Е.А. Информационно-энтропийные свойства социальных систем / Е.А. Седов // Общественные науки и современность. - 1993. - №5. - С. 92.
78. Седов, Е.А. Информационно-энтропийные свойства социальных систем / Е.А. Седов // Общественные науки и современность. - 1993. - №5. - С. 92.
79. Седов, Е.А. Информационно-энтропийные свойства социальных систем / Е.А. Седов // Общественные науки и современность. - 1993. - №5. - С. 92.



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ  
НРАВСТВЕННОГО ИЗМЕРЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

В.Ф. БАЙНЕВ

д-р экон. наук, заведующий кафедрой инновационного менеджмента  
УО «Белорусский государственный университет»

Аннотация

Байнев В.Ф. Проблемы и перспективы нравственного измерения экономики.

*Статья посвящена проблемам нравственной оценки экономических систем. Показано, что целевым критерием их функционирования должна быть не прибыль для избранных, а расширенное воспроизводство нации, подразумевающее развитие человека и общества в целом.*

Abstract

Baynev V. F. Problems and Prospects of the Moral Dimension of the Economy.

*The article investigates the moral evaluation of economic systems. The target criterion of their functioning is asserted to provide profits for a few, but the expanded reproduction for the nation, implying the development of human and the society as a whole.*

ВВЕДЕНИЕ

Беспрецедентное обострение глобальных проблем цивилизации, обострение борьбы стран и народов мира за доступ к ограниченным природным ресурсам, наконец, нынешний мировой финансово-экономический кризис – все это выдвигает на повестку дня проблему критического переосмысления ориентиров дальнейшего развития мирового хозяйства. Сегодня все большему и большему числу людей становится ясно, что навязанные Западом всему миру сугубо индивидуалистские, потребительские, глубоко эгоистичные, а потому безнравственные и порой откровенно богомерзкие мировоззренческие идеалы «экономического человека» – главная причина того тупика, в который уверенно ведут человечество абсолютизация частной собственности и погоня за максимальной прибылью.

О том, что типовые западные «общечеловеческие ценности» вступают в антагонизм с духовно-нравственными ориентирами развития, неоднократно предупреждала, например, православная церковь. Так, ныне почивший Патриарх Московский и всея Руси Алексий II (1929-2009 гг.) на сессии ПАСЕ в г. Страсбурге 2 октября 2007 г. мужественно обратил внимание мировой общественности на то, что *«сегодня происходит губительный для европейской цивилизации разрыв взаимосвязи прав человека и нравственности. Это наблюдается в появлении нового поколения прав, противоречащих нравственности, а также в оправдании безнравственных поступков с помощью прав человека»* [1].

Поскольку сегодня эти так называемые «общечеловеческие ценности» активно насаждаются Западом всему человечеству, проблема духовно-нравственного фактора в экономике и политике стоит остро, как никогда ранее. Неслучайно Патриарх Московский и всея Руси Кирилл в своей «антикризисной речи» 07 января 2009 г., прямо указывая на духовно-нравственные корни нынешнего глобального экономического кризиса, предупреждал: *«Всякий кризис в жизни, есть суд Божий, а суд Божий отделяет правду ото лжи, обнажает неправду. И если сегодня мир переживает экономический кризис, значит, этот суд обнаруживает некую глобальную человеческую неправду. Это суд Божий над человеческой неправдой, над алчностью, непомерным желанием иметь как можно больше, потерей контроля над своим потреблением, суд над стремлением богатеть любыми средствами, забывая подлинные ценности и идеи...»* [2].

Спустя полгода, 24 июля 2009 г., выступая в эфире украинского телеканала «Интер» в г. Киеве, Святейший Патриарх наущал нас: *«Как невозможно построить счастье человека без нравственного начала, так нельзя построить и эффективную экономику без нравственного измерения... Нравственность – это синоним выживания. Мы должны это ясно понять: без нравственности человеческое общество существовать не может»* [3]. Иными словами, сегодня нравственное измерение экономики – это уже не просто неотъемлемое условие устойчивого, бескризисного, гуманного развития, но задача элементарного продолжения существования нашей цивилизации в условиях обостряющихся глобальных проблем.

Разумеется, проблематика социальной ориентации экономики, морали и нравственности в хозяйственной жизни неоднократно поднималась и рассматривалась на протяжении последних веков и даже тысячелетий. Например, идеологии Древнего мира часто обращались к категориям этики, морали, нравственности. Так, еще Кодекс царя Хаммурапи (XVIII в. до н.э.) предписывал: «Сильный не притеснял бы слабого». Живший в Древнем Китае Конфуций (551-479 гг. до н.э.) разработал целостное учение о морали и нравственности – программу морального усовершенствования человека. Древнегреческий мыслитель Аристотель (384-322 гг. до н.э.) противопоставлял экономику как «домостроительство» и хрематистику как «презренное искусство наживать состояние путем ростовщичества и спекулятивной торговли».

С точки зрения этического содержания ключевые экономические категории рассматривались в дошедших до наших дней религиозных писаниях и священных текстах Бхагават-Гиты, Ветхого и Нового заветов, Священного Корана. Взаимосвязь экономических и нравственных категорий пытались проследить средневековые теологи Климент Александрийский, Тертуллиан, Фома Аквинский, Бернард Клервосский, Майстер Экхарт, мыслители эпохи Возрождения Н. Макиавелли, М. Монтень, Т. Мор, Ф. Петрарка, Л. Валла, Т. Кампанелла и др. Значительное внимание соотношению экономических интересов и нравственных ценностей уделено в трудах мыслителей Нового времени, эпохи Просвещения, представителей философии утилитаризма, немецкой классической философии, среди которых следует выделить Т. Гоббса, К.А. Гельвеция, П.А. Гольбаха, Дж. Локка, Ж.-Ж. Руссо, А. Смита, И. Бентама, Дж.-Ст. Милля, И. Канта, Г.В.Ф. Гегеля, Л. Фейербаха и др. Представители испанской школы международного

права Ф. де Витория и Ф. Суарес предложили миру целую концепцию политико-морального единства человечества, основанного на принципах любви и сострадания.

В XIX-XX вв. нравственной оценке экономической деятельности посвящали свои труды такие русские философы как В.С. Соловьев, Л.Н. Толстой, С.Н. Булгаков, Н.А. Бердяев, Л.Н. Гумилев, И.А. Ильин и др. В этом ряду следует особо выделить морально-нравственные, этические поиски мировой справедливости Ф.М. Достоевского, предложившего знаменитую формулу «красота спасет мир».

Примерно в то же самое время взаимосвязь экономики и нравственности, в том числе с точки зрения признания капитализма безнравственным социально-экономическим строем, исследована в трудах А. Сен-Симона, Р. Оуэна, Дж. Рескина, Т. Карлейля, Э. Фромма и др. Причины безнравственности в экономической жизни с позиций несовершенства идеалов человека и общества проанализирована такими западноевропейскими мыслителями как Дж. Дьюи, Г. Спенсер, А. Сен, Ж. Маритен, В. Зомбарт и др. Проблематику нравственных ценностей в своих работах затрагивали представители постмодернизма Ж. Бодрийяр, Ж. Деррида, Ж. Делез и др., а также У. Хэтчер, А. Рэнд, М. Фридман, Р. Мюнх, П. Козловски, В.Я. Ельмеев, Ю.М. Осипов, Б.В. Салихов, Е.Е. Румянцева, А.И. Субетто, В.И. Корняков и др. [4].

Морально-этические подходы к вопросам внешней политики и мировой экономики прослеживаются и в марксистской традиции. Так, в 1864 году в Учредительном Манифесте Международного Товарищества Рабочих К. Маркс призывал «добиваться того, чтобы простые законы нравственности и справедливости, которыми должны руководствоваться в своих взаимоотношениях частные лица, стали высшими законами и в отношениях между народами».

Среди современных белорусских ученых, имеющих серьезные наработки по социально-экономическим проблемам морально-нравственного выбора, следует выделить В.Т. Винника [5], П.С. Лемещенко [6, 7], С.В. Лукина, П.Г. Никитенко [8], С.Ю. Солодовникова [8, 9, 10] и др.

Не смотря на то, что те или иные аспекты нравственной оценки экономической деятельности и взаимосвязи экономических и морально-нравственных категорий сегодня достаточно глубоко изучены, упомянутые выше глобальные проблемы цивилизации, увы, день ото дня только обостряются. Давно исчезла с политической карты всемирная «империя зла», однако в нынешнем мире под управлением глобальной «империи добра», увы, не стало спокойнее и уютнее. Непрерывающиеся войны, техногенные катастрофы и социально-экономические кризисы, повсеместные теракты, растущая пропасть экономического расслоения между людьми, странами и целыми континентами – все это актуализирует много вопросов по поводу морали и нравственности ныне господствующей конкурентно-рыночной парадигмы. Таким образом, выработка критериев и показателей, по которым можно было бы оценивать уровень нравственности экономических систем разного уровня, на сегодня является весьма злободневной задачей, быть может, эквивалентной проблеме устойчивого развития и выживания человечества.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Какую хозяйственную систему следует считать нравственной? На наш взгляд, главный отличительный признак нравственной экономики – соблюдение фундаментальных, глубинных социально-экономических интересов народа, а не какой-либо его части, например, чиновничьих или финансово-олигархических, что составляет истинную сущность либерального рынка и западной псевдodemократии. Важно, наконец-то, осознать, что либерализм, трактуемый как экономическая и политическая свобода, не только не обеспечивает равенства возможностей, но и наоборот, позволяет изначально более сильному безнаказанно пользоваться своей силой против слабости. Получается, что либерализм и здоровая конкуренция принципиально несовместимы, ибо столь сладкое для обывателя слово «свобода» оборачивается всего лишь свободой богатого меньшинства безраздельно господствовать над бедным большинством.

Мы убеждены, что *целевым критерием нравственного измерения экономики должна быть не прибыль для избранных за счет использования большинства людей в качестве приобретаемого на рынках труда ресурса, а расширенное воспроизводство нации* в целом, которая, собственно говоря, и является хранительницей и продолжательницей в веках наших восточнославянских ценностей и идеалов [11, 12, 13, 14].

Содержание этих подлинных ценностей, позволивших русскому, украинскому, белорусскому и другим братским народам бывшего СССР выстоять перед лицом бесчисленных внешних и внутренних угроз и не оказаться на свалке истории, хорошо известно и сводится к следующему:

- идея служения каждого, включая чиновников и предпринимателей, Отечеству и своему народу, а не всеобщего корыстного стяжания;
- единство прав и обязанностей (перед Родиной, обществом, семьей), а не абсолютизация одних только прав;
- соборность, коллективизм и взаимовыручка, а не тотальная конкурентная вражда как либерально-рыночная «война всех со всеми»;
- первичность нравственного начала в экономике, праве и политике, а не абсолютизация возведенной в ранг юридических норм воли правящего меньшинства;
- культ семьи и здорового образа жизни, а не потребления, удовольствий, всяческих извращений и т.п.

Для сравнения – главный целевой критерий ныне доминирующей на планете либерально-рыночной экономики – максимизация прибыли немногими избранными за счет бездушного использования большинства в качестве приобретаемого на рынках труда ресурса наряду с прочими факторами производства – сырьем, энергоресурсами, оборудованием, удобрениями, рабочим скотом. Важно понимать, что прибыль – это достояние сравнительно немногочисленных частных лиц, которым, как правило, безразличны интересы расширенного воспроизводства нации, а значит будущее народа и страны. Последнее особенно верно по отношению к «долгожданным»

западным иностранным инвесторам, которые если и заинтересованы в процветании какой-либо страны, то вряд ли таковой является Беларусь, Россия и Украина.

Следует пояснить, что под расширенным воспроизводством нации следует понимать не только прирост численности населения страны, но и увеличение от поколения к поколению созидательного, творческого, интеллектуального потенциала нации. Очевидно, что с экономической точки зрения указанный целевой критерий нравственности экономики, выражающий *общехозяйственную цель нравственного экономического развития* в целом, реализуется через максимизацию средств, инвестируемых, с одной стороны, в развитие человеческого потенциала, а с другой – в принадлежащие нации производственные активы.

Как известно, с позиций марксистской политической экономии указанная общехозяйственная задача решается владельцем капитала  $k=c+v+m$ , который распоряжается принадлежащим ему постоянным капиталом  $c$  и на основе собственных представлений о нравственности определяет соотношение между переменным капиталом (зарботной платой наемников)  $v$  и прибавочной стоимостью (прибылью)  $m$ . Иными словами, собственник капитала – государство или частник – по своему усмотрению определяет судьбу совокупной добавленной стоимости ( $v+m$ ), которая может быть израсходована на нужды расширенного воспроизводства нации, а может быть банально «проедена» или, положим, вывезена за рубеж. Исходя из этих соображений, мы предлагаем *расчетные показатели нравственности экономики*.

Первый такой расчетный показатель учитывает, что заработная плата наемников  $v=v_1+v_2+v_3\dots$  наряду с минимумом средств, необходимых для простого воспроизводства рабочей силы  $v_1$ , включает в себя затраты в развитие человеческого потенциала  $v_2$  и ресурсы для роста не связанного с таким развитием потребления  $v_3$ . Понятно, что приращению созидательного потенциала нации будет способствовать максимизация доли в совокупной добавленной стоимости инвестиций в развитие человеческого потенциала, что отражается соответствующим расчетным показателем:

$$h_1 = v_2/(m+v), \quad (1)$$

Следует пояснить, что отношение  $v/(m+v)$  не может быть использовано в качестве показателя нравственности экономики. Это следует из того, что владелец капитала не только выплачивает зарплату  $v$ , которая в возрастающем масштабе может тратиться на все более и более дорогостоящие удовольствия  $v_3$  (например, на покупку населением роскошных авто, эксклюзивный отдых и т.п.), но и решает проблемы инвестирования прибавочной стоимости  $m$ , которое напрямую связано с развитием. Поэтому простое увеличение  $v/(m+v)$  может сопровождаться снижением инвестиций в национальную экономику за счет роста зарплаты и потребления в форме банального «проедания» создаваемой добавленной стоимости, которое не связано с развитием человеческого капитала.

Очевидно, что капиталиста-частника в подавляющем большинстве случаев интересует исключительно максимизация прибавочной стоимости (прибыли)  $m$ , которая может быть достигнута за счет снижения заработной платы  $v$  вплоть до граничного минимума биологического выживания наемных работников  $v_1$ . Вероятнее всего, частник в условиях либерально-рыночной, саморегулирующейся экономики именно так и поступит, причем известные единичные случаи меценатства, альтруизма, благотворительности и т.д. в качестве исключений из общего правила лишь подтверждают этот вывод.

К сожалению, нравственный облик современного капиталиста оставляет желать лучшего. Вспоминается, как один из таких «эффективных собственников» крупный российский предприниматель П.О. Авен в своем интервью телепрограмме «Постскриптум» на «ТВЦ» 20 ноября 2004 г. недвусмысленно выразил нравственное кредо нашего бизнеса: *«Нищета в стране – не наша забота. Мы занимаемся лишь тем, что нам выгодно. Все остальное – эмоции».*

В связи с этим вполне понятна принципиальная позиция главы белорусского государства в вопросах приватизации. Согласно статье 3 Конституции Республики Беларусь единственным источником власти в стране является народ (аналогичные нормы есть в конституциях России и Украины). Из верховенства прав народа следует и безусловное верховенство его интересов. Только народу принадлежит верховное право распоряжаться предоставленной ему властью для реализации собственных интересов, в частности, экономических. При этом очевидно, что интересы отдельных лиц, например, частных собственников, могут быть только зависимыми, подчиненными, второстепенными.

Когда же частники в процессе, положим, приватизации свободно приобретают вместе с правом собственности и принципиально важное «сопутствующее право» по собственному усмотрению определять направления инвестирования, увольнять наемных работников, минимизировать их зарплату ради максимизации собственной прибыли и т.п., возникает прямая угроза конституционному строю и народовластию. Получается, что несколько тысяч никем не избираемых частных собственников в процессе приватизации получают возможность на свое усмотрение определять будущее страны и целого народа, интересы которого принципиально отличаются от интересов частников, использующих наемный труд. И действительно, вряд ли кто-либо из предпринимателей, особенно из числа иностранных инвесторов, озабочен проблемами, положим, расширенного воспроизводства нации. Частника интересуют лишь частные хозяйственные цели, связанные с максимизацией личной прибыли и достижением индивидуального успеха. В результате, наемники, составляющие большинство населения любой страны, не имея достаточных средств для инвестиций в развитие своего человеческого потенциала, будут обречены на деградацию и депопуляцию («рынокор»), что, кстати, и наблюдается в ряде постсоветских стран, вставших на путь радикальных либерально-рыночных реформ (табл. 1).

Таблица 1 – «Рынкомор» восточнославянских республик бывшего СССР в 1990-2008 гг. и прогноз его динамики на период до 2100 г.

Страна	Численность населения, млн чел.						
	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2008 г.	Прирост в период 1990-2008 гг.	Прогноз ООН	
						2050 г.	2100 г.
Беларусь	9,627	10,189	10,005	9,681	-0,508	7,539	5,745
Россия	138,127	147,662	145,559	141,956	-5,706	101,456	79,537
Украина	49,609	51,452	49,246	46,078	-5,374	31,749	24,129
<i>Итого</i>	<i>197,363</i>	<i>209,303</i>	<i>204,810</i>	<i>197,715</i>	<i>-11,588</i>	<i>140,744</i>	<i>109,411</i>

*Источники:* База данных Отдела статистики ЕЭК ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://w3.unesc.org/prxweb/Dialog>. – Дата доступа: 02.02.2010 г.; Демографический кризис в регионах СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.zlev.ru/61\\_56.htm](http://www.zlev.ru/61_56.htm). – Дата доступа: 06.03.2010 г.

Из возможных владельцев капитала – частного и государства – именно государство с наибольшей вероятностью может быть заинтересовано в расширенном воспроизводстве нации. Следовательно, нравственная экономика не может быть саморегулирующейся, либеральной – она, как минимум, должна предусматривать жесткое эффективное регулирование экономической сферы со стороны государства, объективно заинтересованного в долгосрочном росте и развитии. Однако окончательное решение проблемы нравственного измерения экономики возможно лишь на основе общественной собственности на средства производства.

Другой предлагаемый нами расчетный показатель оценивает то, в чьих интересах капиталист – частник или государство – использует присваиваемую им прибавочную стоимость (прибыль)  $m$ . При этом очевидно, что полученную прибыль  $m=p+I_1+I_2\dots$  капиталист может пустить на потребление  $p$  и банально «проесть», либо инвестировать в активы родного  $I_1$  или иностранного  $I_2$  государства. Исходя из этого, целесообразно рассчитать долю прибавочной стоимости, которую капиталист инвестирует в принадлежащие нации производственные активы, в виде второго расчетного показателя нравственности экономики:

$$h_2 = I_1/m, \quad (2)$$

Нетрудно понять, что условия для расширенного воспроизводства нации ухудшаются, а экономика, соответственно, становится менее нравственной, если собственник капитала – частник или государство – бездарно расходует присваиваемую им часть совокупной добавленной стоимости – прибавочную стоимость, прибыль – не на созидательное инвестирование во благо Отечества, а на иные цели. Так, капиталисты-частники, например, могут направлять прибыль на пополнение своих и без того многочисленных флотилий роскошных яхт, персональных

авиалайнеров, скупку замков и прочей недвижимости за рубежом, кутежи в борделях Куршевеля и т.п.

К сожалению, и капиталист-государство точно также может банально «проедать» создаваемую в национальной экономике добавленную стоимость, направляя ее, например, на содержание разрастающейся армии чиновников, включая быстрый рост их доходов, как легальных, так и коррупционных, реализуя сомнительные (предполагающие пресловутые «откаты» и «распилы») инвестиционные проекты и т.п.

Однако наибольший ущерб нравственному измерению экономики наносит вывод прибыли за рубеж, когда создаваемая в стране совокупная добавленная стоимость используется для расширенного воспроизводства не своей, а чужой нации. К сожалению, на постсоветском пространстве сплошь и рядом имеют место случаи, когда капиталисты-частники масштабно инвестируют прибыль в экономику и без того развитых стран, например, приобретая не отечественные, а зарубежные футбольные и баскетбольные клубы и вкладывая деньги в иностранные компании и банки. К нашему общему стыду, в некоторых постсоветских странах «бегство» капиталов не только не преследуется, но и (компрадорское) государство само сознательно организует его якобы «выгодное» инвестирование в экономику и без того развитых стран, например, в форме пресловутого российского стабфонда и его производных, многомиллиардных вложений в акции западных компаний-банкротов и т.п. Разумеется, во всех описанных и им подобных случаях расчетный показатель нравственности экономики  $h_2$  будет снижаться.

Точно также лишают нацию будущего, а значит, тоже противоречат принципам нравственного экономического развития, ухудшая приведенные выше показатели нравственности экономики:

- нынешняя беспрецедентная для условий мирного времени деиндустриализация;
- приватизация (распродажа) общенародных активов за бумажную продукцию западного печатного станка как их прямая компрадорская сдача иностранному долларовому капиталу;
- планомерное разрушение научно-образовательной системы под видом ее реформирования;
- сырьевые перекосы экономического развития;
- жестокая эксплуатация условий окружающей среды;
- бездарная распродажа содержимого общенациональных недр, которые, кстати говоря, принадлежат не только нам, но и будущим поколениям;
- масштабный вывоз за рубеж выручки от распродажи природных ресурсов и приватизации общенародных активов под предлогом борьбы с инфляцией и т.д.

Итак, если человек и общество в целом, преследуя узко эгоистичные интересы, попросту проедают ресурсы и/или масштабно инвестируют их в экономики других стран, то в таком поведении проявляется аморальное, безнравственное отношение к будущим поколениям. Такое поведение не просто лишает нацию возможностей расширенного воспроизводства, но ведет к ее



угасанию и гибели. Отсюда и те известные негативные последствия «обвальных» приватизаций и «шоковых» реформ.

Кстати говоря, доминирование общественной собственности еще не означает автоматического решения проблемы нравственного социально-экономического развития. И действительно, ориентация СССР на рост пресловутого «вала» и других типично капиталистических показателей – прибыли и ее производных – при невозможности (отсутствии методологических и методических основ) нравственного измерения экономики во многом послужило причиной самоубийственной «контрреволюции 90-х годов». В результате великая сверхдержава, на равных соперничавшая с США по многим направлениям науки и техники, в считанные годы была разрушена, отброшена на задворки научно-технического прогресса и превратилась в сырьевую провинцию технологически развитых стран.

Имеются все основания считать, что глубинная причина указанных кризисных процессов в странах бывшего СССР связана с целенаправленным разрушением мировоззрения населяющих его территорию народов, которое реализуется при прямом соучастии СМИ, науки и системы образования в соответствии с рисунком 1 [15, 16].

В условиях подлинного народовластия социально-экономическое развитие осуществляется во благо народа (1), базисные интересы (2) которого «преломляются» через его мировоззрение (3) и трансформируются в систему соответствующих этим интересам целей (4). Функционирующие на основе Конституции (6) государственные институты (7), используя государственные активы (8), обеспечивают достижение результатов социально-экономического развития (9) в соответствии с целями (4) и фундаментальными интересами (2) народа (1). В числе таких базисных общенародных интересов – расширенное воспроизводство нации, включая ускоренное развитие научно-технического, промышленного, военно-технического, образовательного, кадрового потенциалов страны.

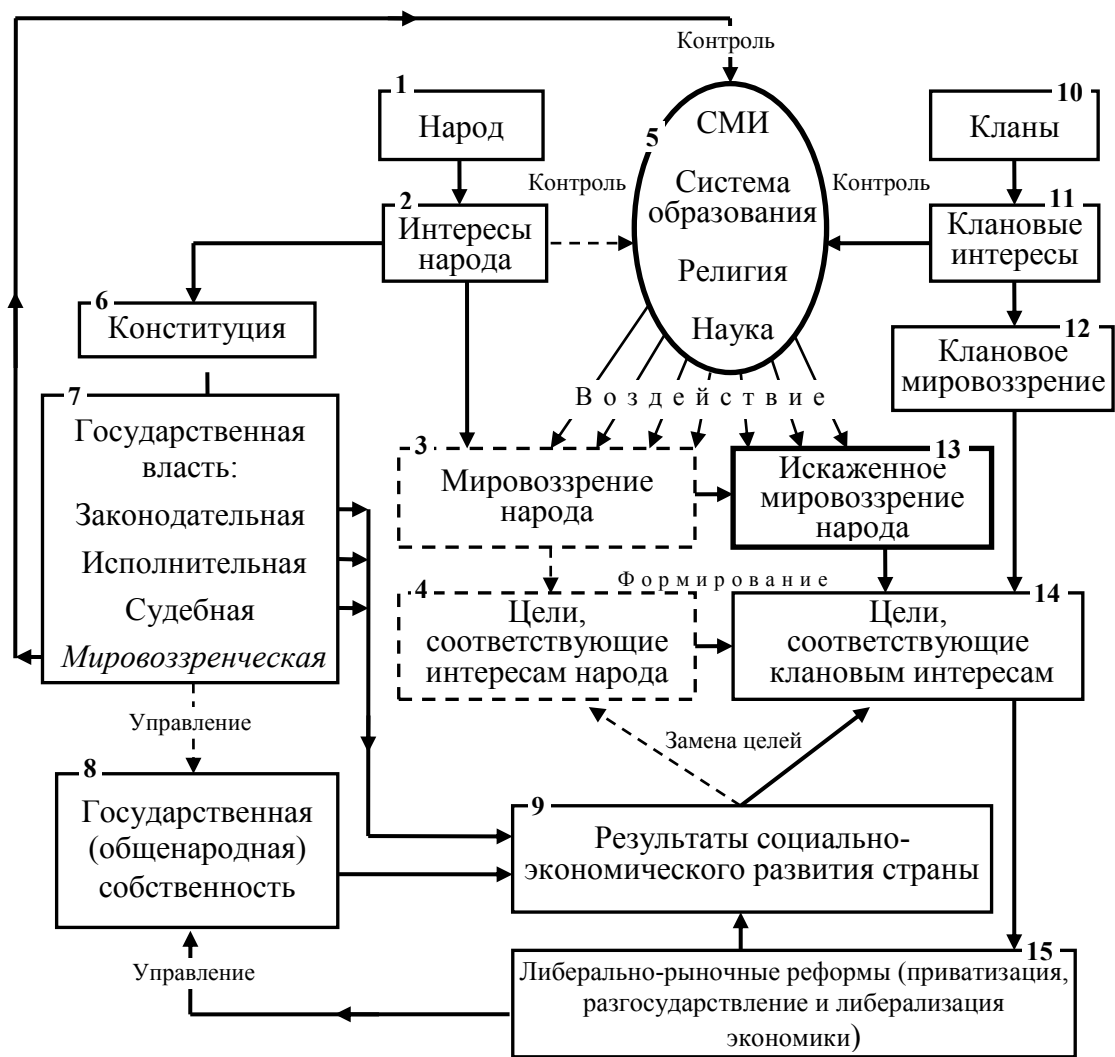


Рисунок 1 - Воздействие мировоззрения народа на цели и результаты социально-экономического развития страны

В конечном счете, мировоззрение народа – истинное или искаженное – во многом определяет цели и, соответственно, результаты всего социально-экономического развития. Поэтому генеральное сражение за вектор и результаты социально-экономического развития всегда разворачивается в мировоззренческой (идеологической) плоскости. Это сражение связано с борьбой за контроль над институтами (5), формирующими миропонимание народа, прежде всего, средствами массовой информации (СМИ) и научно-образовательным комплексом.

К сожалению, в любой стране присутствуют клановые группы (10), у которых интересы (11), мировоззрение (12) и, соответственно, цели (14) кардинально отличаются от общенародных. При этом кланы (олигархи, чиновничья бюрократия, криминал, иностранные инвесторы и т.п.), как правило, заинтересованы в эксплуатации недр страны и ее населения, а фундаментальные интересы народа, сводящиеся, в конечном счете, к проблемам расширенного воспроизводства нации, им безразличны.

В условиях навязываемого Западом рыночного либерализма свободные (точнее, свободно покупаемые) СМИ, а также переводимые на «коммерческие рельсы» наука и система образования

обречены попасть под контроль крупного финансового капитала, сосредоточенного главным образом в руках сплоченных, хорошо организованных, как правило, связанных «финансовой пуповиной» с «цивилизованным» Западом клановых групп (10). Последние используют огромные возможности СМИ для формирования у народа искаженного мировоззрения (13), соответствующего уже не народным, а эгоистичным клановым интересам (14). В числе таких приоритетов неизменно значится дальнейшее обогащение кланов – олигархов, иностранных инвесторов, коррумпированных чиновников и т.п. – за счет народа, в том числе «прихватизация» ими общенародной собственности (15) и «выкачивание» ресурсов на Запад, с которым представители кланов, как правило, связывают безоблачное будущее своих детей и внуков. Понятно, что развитие научно-технического, инновационного, промышленного, военно-технического, кадрового потенциалов не входит в сферу интересов клановых меньшинств, захвативших в ряде стран бывшего СССР командные высоты в экономике и государстве, что исчерпывающе объясняет многие описываемые негативные явления.

После того, как у народа сформировано искаженное, отвечающее клановым интересам мировоззрение (14), все функционирующие даже на демократической основе государственные институты (7) начинают работать на достижение новых результатов, соответствующих не общенародным (4), а узкогрупповым интересам (14), что мы воочию можем наблюдать в ряде постсоветских (и не только) стран. В результате подвергшееся такой идеологической обработке общество быстро беднеет, деградирует и вымирает, а развитые страны становятся еще богаче за счет массивированного «выкачивания» на Запад принадлежащих обманутому народу ресурсов.

Следует пояснить, что достижению кланами их узкоэгоистических интересов способствует навязывание народам постсоветских стран западных «общечеловеческих» демократических ценностей, абсолютизирующих права и свободы человека. И действительно, упор на права и свободы индивидуума до предела разобщает, «атомизирует» экономику и общество, провоцирует внутри них конкурентную вражду как «войну всех со всеми», тем самым превращая их в легкую добычу сплоченных, хорошо организованных, финансово обеспеченных кланов. Для иллюстрации этого тезиса, на наш взгляд, уместно процитировать двух весьма известных людей, знающих о подлинной сути западных ценностей, что называется, не понаслышке. Так, шестнадцатый президент США Авраам Линкольн (1809-1865), имея в виду, что демократия и либерализм обеспечивают беспрецедентные конкурентные преимущества изначально более сильным, позволяя им безнаказанно пользоваться силой против слабости, утверждал: *«Овца и волк по-разному понимают слово «свобода», в этом суть разногласий, господствующих в человеческом обществе»*. А известный английский драматург Бернард Шоу (1856-1950) прямо, без обиняков предупредил всех нас: *«Демократия – это воздушный шар, который висит у вас над головами и заставляет глазеть вверх, пока другие люди шарят у вас по карманам»*.

В связи с этим актуализируется целый ряд жизненно важных вопросов. Не западные ли «общечеловеческие» ценности есть первопричина того, что отдельные люди, регионы, страны, их блоки и даже целые континенты сегодня столь контрастно разделены на бедных и богатых, на

чудовищно бедных и фантастически богатых? Не в культивируемых ли на основе этих псевдоидеалов эгоизме, жажде удовлетворить безграничные потребности, погоне за удовольствиями и прибылью сокрыт первоисточник глобальных противоречий цивилизации – экологической, сырьевой, энергетической и т.п. проблем? Не желание ли сплоченного в своей алчности и рвущегося к господству меньшинства реализовать известный с давних времен принцип «Разделяй и властвуй!» есть главный тормоз на пути белорусско-российской интеграции, лежащей в сфере фундаментальных, жизненно важных интересов наших народов? Не обязанность ли местных экономических и политических «элит» угождать своим зарубежным патронам лежит в основе тотального ресурсного донорства стран бывшего СССР в пользу западных держав, прямо подразумевающего деградацию науки, образования, промышленности, кадрового потенциала постсоветских стран?

Получается, что наблюдаемое ныне навязчивое тиражирование через СМИ, систему образования и науку на территории России, Украины, Беларуси и т.д. западных «общечеловеческих» ценностей, включая идеи либерализма и свободного рынка, отвечает интересам изначально более сильных игроков – олигархов и маячащих за их спинами развитых стран. Более того, эгоистично-индивидуалистские, потребительские, гедонистические западные псевдоидеалы идут вразрез с традиционными восточнославянскими ценностями (см. выше).

Таким образом, очевидно, что СМИ, система образования, наука и другие институты, формирующие мировоззрение народа (наука, образование, религия), во многом ответственны за те локальные и глобальные противоречия развития нашей цивилизации, о которых шла речь выше. Следует обратить особое внимание на то, что эта ответственность отнюдь не ограничивается нормами морали и нравственности, а непосредственно вытекает из Основных Законов России, Украины, Беларуси и других постсоветских стран. В частности, закрепленное статьями 3 Конституций Беларуси и России верховенство прав народа как единственного источника власти в стране подразумевает и безусловный приоритет общенародных интересов, по отношению к которым сводящиеся к максимизации индивидуальной прибыли-полезности интересы нескольких тысяч частных, иностранных инвесторов, чиновничьей бюрократии и других клановых групп носят зависимый, подчиненный, второстепенный характер. Более того, статьи 32 и 54 белорусской Конституции, равно как и статья 44 российского Основного Закона, непосредственно обязывают всех и каждого, включая систему образования, науку и СМИ, беречь и развивать историко-культурное, духовное наследие восточнославянских народов, а не транслировать на территории наших стран чуждые нам западные индивидуалистские «общечеловеческие» ценности. Тем более, опыт последних десятилетий более чем убедительно доказал, что попытки их реализации на постсоветском пространстве неизменно сопровождаются существенным ухудшением социально-экономической и общественно-политической ситуации.

Понятно, что преодоление кризисных процессов на всем постсоветском пространстве, включая быстрое разрушение кадрового потенциала и деградацию населения в целом, немислимо без возврата (принуждения) СМИ, системы образования и науки к выполнению указанных

конституционных норм. Иными словами, выход России, Украины, Беларуси и т.д. на траекторию по-настоящему устойчивого развития возможен лишь в случае решительного отказа от насаждения навязываемых нам Западом «общечеловеческих», дезинтегрирующих экономику и общество ценностей и возврата к пропаганде наших традиционных, восточнославянских ценностей, основанных на принципах коллективизма и нравственности идеалов.

## ВЫВОДЫ

Итак, экономические системы всех уровней должны быть эффективными, однако, прежде всего, они должны соответствовать критериям нравственности, а значит глубинным интересам нации, обеспечивая ее выживание и развитие в веках, способствуя нравственному устойчивому развитию отдельных стран и человечества в целом. Очевидно, что устойчивое развитие восточнославянских стран зависит от того, сможем ли мы сохранить и укрепить наши восточнославянские ценности и традиции.

Для этого необходимы следующие меры:

- решительный отказ от пропаганды через СМИ и систему образования прозападных «псевдоценностей», дезинтегрирующих, «атомизирующих», развращающих экономику и общество, включая культ обогащения без труда, эгоизма, превосходства, насилия, роскоши, безграничного потребления, похотливости, пошлости и прочей безнравственности в духе «американской мечты»;

- активная пропаганда наших многовековых восточнославянских духовно-нравственных идеалов – любви к Отечеству, служения своему народу, уважения к труду, коллективизма, сотрудничества и взаимовыручки, культа красоты и гармонии, семьи и здорового образа жизни и т.п.;

- углубление, расширение и ускорение строительства Союзного государства Беларуси и России, а также планируемого к созданию Евразийского союза, который призван стать «локомотивом» и «катализатором» интеграционных и инновационных процессов на всем постсоветском пространстве;

- смена научно-образовательной экономической парадигмы путем отказа от дезинтегрирующей, состязательной, конкурентно-рыночной доктрины развития, абсолютизирующей труд всевозможных рыночных менял – торгаша-спекулянта, банкира-ростовщика и биржевого игрока. Сегодня жизненно важно обратиться к системе экономических знаний, основанных на уважении к труду и человеку труда, нацеливающих на реализацию кооперационного, интеграционного эффекта как в национальной экономике, так и в межгосударственных отношениях.

Целевым критерием функционирования экономических систем должна стать не прибыль для избранных за счет использования остальных в качестве свободно приобретаемого на рынках труда ресурса, а расширенное воспроизводство нации, развитие человека и общества в целом, гармонизация их взаимоотношений с природой. Все субъекты хозяйствования – частные и

государственные – могут и должны функционировать только в рамках общехозяйственной цели, связанной с увеличением «совокупной добавленной стоимости» ( $v+m$ ), которая материализуется в родном Отечестве на основе максимизации, по меньшей мере, двух описанных выше расчетных показателей (1) и (2).

В любом случае, преодоление нынешних кризисных процессов невозможно без сбережения и укрепления исторического, культурного, духовного наследия и других национальных ценностей. К тому же в соответствии со статьей 44 Конституции Российской Федерации и статьей 54 Основного Закона Республики Беларусь это конституционная обязанность каждого гражданина Отечества. Выработка мировоззренческой нравственной платформы, например, в рамках Союзного государства могла бы стать целью одной из важных для всех нас союзной программы, стержневым интеграционным проектом двух стран. Единая, проверенная веками система ценностей для такой платформы у наших народов, к счастью, есть. Она составляет ту основу, на которой зиждется духовное родство, историческое единство, сила и «загадочная» неуязвимость восточнославянской цивилизации. Думается, что уже настал тот момент, когда Россия и Беларусь должны сделать решительные шаги по пути возврата к подлинным, вечным ценностям и своим примером побудить другие страны стать на путь духовно-нравственного возрождения [17, 18].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Выступление Святейшего Патриарха Алексия на очередной сессии ПАСЕ // Официальный сайт Московского Патриархата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.patriarchia.ru/db/text/301775.html> – Дата доступа: 09.01.2012.

2. Местоблюститель Патриаршего Престола митрополит Смоленский и Калининградский Кирилл возглавил ночное Рождественское богослужение в Храме Христа Спасителя // Архив официального сайта Московского патриархата 1997-2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mospat.ru/archive/43790.htm> – Дата доступа: 30.01.2014.

3. Выступление Святейшего Патриарха Кирилла в прямом эфире украинского телеканала «Интер» // Официальный сайт Московского Патриархата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.patriarchia.ru/db/text/706055.html> – Дата доступа: 09.01.2012.

4. Колычева, Е.Ю. Взаимосвязь экономики и нравственности в истории философской мысли / Е.Ю. Колычева; Автореферат дисс. на соискание уч. степени канд. филос. наук по спец. 09.00.03 – история философии; Курский государственный университет. – Курск, 2012. – 24 с.

5. Винник, В.Т. Источники национально-экономического развития: экономическое исследование / В.Т. Винник. – Мн.: Технопринт, 2005. – 149 с.

6. Лемещенко, П.С. Институциональная экономика / П.С. Лемещенко. – Мн.: Бестпринт, 2005. – 315 с.

7. Лемещенко, П.С. Неформальные институты и рыночная реформа в Беларуси: эволюция, противоречия, стратегия / П.С. Лемещенко, А.М. Сидорова. – Мн.: Мисанта, 2013. – 113 с.

8. Никитенко, П.Г. Социодинамика Беларуси, России, Украины: политико-экономический аспект / П.Г. Никитенко, С.Ю. Солодовников; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Мн.: Беларуская навука, 2010. – 557 с.
9. Солодовников, С.Ю. Институциональные матрицы: сущность, персонификация и ее генезис (политико-экономические очерки). – Мн.: Право и экономика, 2006. – 530 с.
10. Солодовников, С.Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь: методология, теория, практика / С.Ю. Солодовников; науч. ред. П.Г. Никитенко; Институт экономики НАН Беларуси. – Мн.: Беларуская навука, 2009. – 303 с.
11. Байнев, В.Ф. Нравственный фундамент союзного строительства / В.Ф. Байнев, В.Т. Винник // Беларуская думка. – 2010. – №3. – С. 24-27.
12. Байнев, В.Ф. Ноосферная экономика – путь к разуму и нравственности / В.Ф. Байнев, В.Т. Винник // В сб.: Учение В.И. Вернадского о ноосфере и антикризисное социально-экономическое развитие Беларуси: Сб. матер. междунар. науч.-практ. конф. (г. Минск, 22-23 окт. 2009 г.); Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2010. – С. 73-79.
13. Байнев, В.Ф. Нравственное измерение экономики как условие устойчивого развития цивилизации / В.Ф. Байнев, В.Т. Винник // Вестник Брестского государственного университета им. А.С. Пушкина. – Брест, 2010. – №1. – С. 108-114.
14. Байнев, В.Ф. Нравственное измерение экономики как фактор интеграции и глобальной конкурентоспособности восточнославянских стран / В.Ф. Байнев, В.Т. Винник // В сб.: Нравственность и экономика: Сб. науч. трудов. – В 2 т. – Т. 1. – Курган: Курганский филиал Института экономики Уральского отделения РАН, 2010. – С. 33-39.
15. Байнев, В.Ф. Мировоззрение народа как стратегический экономический ресурс, фактор глобальной конкурентоспособности и устойчивого развития / В.Ф. Байнев // «Новая экономика». – 2010. – №1. – С. 4-9.
16. Байнев, В.Ф. Современная информационная война как глобальный феномен / В.Ф. Байнев // Новая экономика. – 2012. – №2(60). – С. 219-223.
17. Байнев, В.Ф. Нравственный фундамент союзного строительства / В.Ф. Байнев, В.Т. Винник // Беларуская думка. – 2010. – №3. – С. 24-27.
18. Байнев, В.Ф. Нравственное измерение экономики как фактор интеграции и глобальной конкурентоспособности восточнославянских стран / В.Ф. Байнев, В.Т. Винник // В сб.: Нравственность и экономика: Сб. науч. трудов. – В 2 т. – Т. 1. – Курган: Курганский филиал Института экономики Уральского отделения РАН, 2010. – С. 33-39.

СИСТЕМНАЯ КОНФИГУРАЦИЯ  
БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Л.П. ВАСЮЧЕНОК

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и право»

Белорусского национального технического университета

Аннотация

*Статья посвящена исследованию конфигурации белорусской экономической модели. Показано, что национальная экономическая модель – это способ производства и распределения ренты, поддерживающий единство партнерской организации наиболее влиятельных субъектов (элиты) и служащий эталоном для воспроизведения всеми участниками экономических отношений в стране. Сформулирован принцип извлечения ренты в белорусской экономической модели: увеличение физического объема производства при частичном возмещении издержек использования видов капитала, не имеющих в республике альтернативной денежной оценки. Аргументирована функциональность модели, которая, несмотря на всю ограниченность, обеспечивает поддержание устойчивых структурных параметров белорусской экономики.*

Abstract

*The article investigates the configuration of the Belarusian economic model. Shown that national economic model - it is a method of production and distribution of rents that supports unity of partner organization of the most influential subjects (elite). This method becomes the standard for playing all participants of economic relations in the country. The principle of the rent-seeking in the Belarusian economic model: an increase of the physical volume of production at the partial cost recovery of using capital types that do not have the alternative monetary assessment in the country. Argued the functionality of the model, which, despite the limitations, maintains stable structural parameters of the Belarusian economy.*

Каждое общество развивается по уникальному сценарию, поэтому для глубокого понимания трансформаций нужно избегать широких обобщений и фокусироваться на осмыслении деталей культурного наследия этого конкретного общества. Политика, которая на Западе привела к созданию открытого доступа, не может быть напрямую использована для обеспечения перехода тех обществ, которые пока еще находятся в ситуации ограниченного доступа.

Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. [1]



## ВВЕДЕНИЕ

Термин «страновая или национальная модель экономики» был введен в научный оборот относительно недавно, в последней четверти XX века. Понятие появилось как форма осмысления реально происходящих процессов синтеза универсальных принципов спонтанного рыночного хозяйства и сознательного целенаправленного воздействия на национальную экономику как единое целое, субъектом которого стало государство. Экономическую картину мира по признаку взаимодействия государства и рынка оказалось невозможно понять без некоторой типологизации национальных примеров такого взаимодействия, для чего и было использовано понятие национальная модель экономики.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Этимология отобранного экономическим сознанием современного общества термина «модель» задает исходную точку анализа. Его общее прототипическое значение - что-либо, служащее образцом для чего-либо. Термин происходит от итальянского «modello», от латинского «modulus» - «мера (которой измеряют), мелодия, модуль», в свою очередь производного от «modus» - «мера, положение, предел». Использоваться начал с XVI века, в русский язык был введен Петром I. Большая Советская Энциклопедия определяет модель следующим образом. 1) Образец (эталон, стандарт) для массового изготовления какого-либо изделия или конструкции; тип, марка изделия. 2) Изделие (из легкообрабатываемого материала), с которого снимается форма для воспроизведения (напр., посредством литья) в другом материале; разновидности таких моделей - лекала, шаблоны, плазы. 3) Позирующий художнику натурщик или изображаемые предметы («натура»). 4) Устройство, воспроизводящее, имитирующее строение и действие какого-либо др. («моделируемого») устройства в научных, производственных (при испытаниях) или спортивных (см. Моделизм спортивный) целях .5) В широком смысле - любой образ, аналог (мысленный или условный: изображение, описание, схема, чертеж, график, план, карта и т. п.) какого-либо объекта, процесса или явления («оригинала» данной модели), используемый в качестве его «заместителя», «представителя» (см. Моделирование). 6) В математике и логике - моделью какой-либо системы аксиом называют любую совокупность (абстрактных) объектов, свойства которых и отношения между которыми удовлетворяют данным аксиомам, служащим тем самым совместным (неявным) определением такой совокупности. 7) Модель в языкознании - абстрактное понятие эталона или образца какой-либо системы (фонологической, грамматической и т. п.), представление самых общих характеристик какого-либо языкового явления; общая схема описания системы языка или какой-либо его подсистемы [2]. К экономическим реалиям применяются в основном две трактовки: модель как схематичное описание какого-либо явления или процесса в обществе – ближе к математической и логической формулировке, и как образец, служащий эталоном для воспроизведения. Если во втором случае целеполагающая роль модели

очевидна, то в первом она тоже присутствует, хотя в скрытой форме – в форме соответствия заданным аксиомам, служащим совместным неявным определителем единства элементов модели.

Страновая (национальная) модель экономического развития – это совокупность элементов, формирующих *целостность* национального хозяйства, и механизм, обеспечивающий тесную связь и взаимодействие этих элементов. Понятие страновой модели используется в случае, если социально-экономическое и политическое развитие того или иного национального государства в течение достаточно длительного периода демонстрирует *стабильность ключевых параметров*, заложенных в основу модели. Если воспроизводство этих параметров нарушается, можно ожидать либо частичную модификацию модели, либо ее полную трансформацию. Посредством отбора качественных и количественных параметров, задающих целостность экономики, модель определяет источники и механизмы, мотивацию и результаты экономической деятельности - социально-экономический облик страны.

Целостность национального хозяйства не возникает автоматически. Исторически и логически она создается партнерской организацией<sup>1</sup> наиболее влиятельных субъектов (элиты), принимающей, в конечном счете, форму организации организаций - национального государства. Поскольку коалиция наиболее влиятельных субъектов является партнерской организацией - ее члены не зависят друг от друга, неизбежность целостности не гарантирована. Целостность возникает из *создания* и *балансирования* специальных *интересов* у этих влиятельных субъектов в рамках особого процесса, названного Д. Нортон, Дж. Уоллисом и Б. Вайнгатом в работе «Насилие и социальные порядки» процессом создания ренты<sup>2</sup>. Поскольку позиции, привилегии и ренты субъектов в господствующей коалиции зависят от ограничения доступа к ним остальных субъектов, обеспечиваемого продолжающимся существованием коалиции, все они имеют стимулы поддерживать коалицию и способствовать ее сохранению. Создают и распределяют ренту среди членов коалиции организации элиты. Поэтому одним из наиболее ценных источников ренты для элиты является привилегия создания организаций, которые будут пользоваться поддержкой государства. Изобретая способы поддержки контрактных организаций, и распространяя привилегию формирования этих организаций на своих членов, господствующая коалиция создает *способ производства и распределения рент* внутри коалиции, а также надежный способ объединения и дисциплинирования субъектов, поскольку их организации зависят от сторонней поддержки коалиции. Способ производства и распределения рент, поддерживающий единство партнерской организации наиболее влиятельных субъектов, или, иными словами, *способ создания и установления баланса интересов для поддержания единства правящей коалиции и составляет национальную экономическую модель* как эталон для воспроизведения всеми участниками

---

<sup>1</sup>Партнерские организации характеризуются исполняющимися без внешнего вмешательства и содержащими в себе стимулы соглашениями ее членов. Эти организации не нуждаются в существовании третьей стороны, которая принуждала бы к исполнению внутренних соглашений. Кооперация членов партнерской организации должна быть в каждый момент времени совместима со стимулами для всех членов.

<sup>2</sup> Рента - это отдача от экономического актива, превышающая отдачу, которая может быть получена от лучшего альтернативного использования этого актива.

экономических отношений в стране, служащий совместным неявным определителем единства элементов модели.

Так как создание интересов поддержания целостности национальной экономики у наиболее влиятельных субъектов и установление их баланса составляет суть национальной экономической модели, имеет смысл кратко остановиться на определении интереса. Латинские корни слова «interesse» приводят к трактовке - «быть между», от взаимодействия «inter-между» + «esse-быть или сущность», - нечто между самостоятельными сущностями. Как коммерческий и правовой термин возник в средние века (XIV-XV – становление товарного хозяйства в Европе) и означал возмещение ущерба. Английские словари трактуют исходное понятие как *законные* права требования, компенсацию за утрату, *законное* беспокойство персоны о чем-либо, *законная* озабоченность. В XVIII веке слово стало использоваться в контексте выгоды, пользы, дохода. В значении «curiosity - любопытство» впервые зафиксировано тоже в XVIII. В русский язык слово вошло в петровскую эпоху. Согласно словарю Брокгауза и Эфрона издания 1898 г., «интерес обозначает выгоду или пользу отдельного лица или известной совокупности лиц, противопологаемые выгоде и пользе других лиц» [3].

Положение об определяющей роли интереса (именно экономического) среди мотивов человеческой деятельности было выдвинуто впервые французскими материалистами XVIII века и представителями английской классической политической экономии. И произошло это не случайно. В парадигме активно развивающегося товарного хозяйства люди связаны между собой не природными отношениями или традициями, не этическими нормами или чувствами, а искусственным технологическим разделением труда<sup>3</sup> и текущими между ними как производителями и потребителями товаров потоками потребительных и меновых стоимостей. При указанной диспозиции субъектов экономических отношений главное, что их связывает – это абстрактная выгода - приращение универсального эквивалента искусственно структурированных

---

<sup>3</sup> Техника - общее название различных приспособлений, механизмов и устройств, не существующих в природе и изготавливаемых человеком. Технология - способ преобразования исходных сырья, полуфабрикатов или данных в конечный продукт с заданными свойствами. Если обратиться к самому определению термина технология, к его изначальному значению (техно — мастерство, искусство; логос — наука), то цель технологии заключается в том, чтобы разложить на составляющие элементы процесс достижения какого-либо результата. «...мы хотели бы объяснить определение понятие технологии, которое активно используем в работе. Производство индустриального типа – это прежде всего применение искусственных материалов и орудий труда, и именно они задают последовательность и методы собственного использования (хотя и в широких пределах, ...). Поэтому под технологиями мы понимаем совокупность технической системы, приемов ее применения, знаний и опыта (профессий, социальных ролей), необходимых для ее эксплуатации. Техническая система, ..., представляет собой инструменты или, точнее, средства производства, используемые для превращения исходного материала в продукт, и включает: (1) орудия труда, (2) передаточный механизм, (3) источник энергии, (4) коммуникационные устройства, (5) вспомогательные устройства, (6) контрольно-логические элементы. Такое определение избавляет нас от необходимости делать оговорки в процессе употребления категории технологий об объективном, предзаданном технической системой характере приемов и методов использования средств и предметов производства, и в то же время указывать на субъективный элемент технологий – человека, выполняющего эти приемы. Наше определение объединяет человека и технические элементы производственного комплекса, фактически уже показывает их неразрывную связь в производственном ядре каждой организации (а следовательно, и всего общества) и позволяет протянуть логическую нить от производства, понимаемого как физическая трансформация ресурсов в продукт, к социальным отношениям, в которых оно протекает»[4].

полезностей – интерес. Акцент на интересы в мотивации субъектов указывает на доминирование товарного хозяйства в экономической системе, а создание и балансирование интересов (как и дизайн потребностей) становится естественным ее свойством.

Представители марксистского обществоведения использовали категорию «экономический интерес» в духе классической политической экономии, подчеркивая материальный характер классовых интересов. Энгельс писал, что экономические отношения каждого данного общества проявляются прежде всего как интересы. Марксистская постановка проблемы интересов свидетельствует, во-первых, о марксизме как о теории товарного хозяйства, несмотря на заявленную позицию критики политической экономии, а во-вторых, о теоретическом замыкании интереса на одну сторону товара - потребительную стоимость, отождествленную в марксистской трактовке товара с физическими – «материальными» - свойствами производимых и обмениваемых вещей.

В современной экономической теории понятие экономического интереса широко применяют, связывая его с понятиями «выгода», «выбор», «максимизация», «рациональность». Основные подходы сводятся к следующему: люди, как правило, совершают те действия, которые, по их мнению, должны принести им наибольшую выгоду. Но утверждения экономистов о том, что индивиды рациональны и стремятся к тому, что они считают своими интересами, вызывают возмущение в остальных общественных науках. Тем не менее, осознание того факта, что исследователи общества имеют ограниченное представление о том, что происходит внутри людей — что их мотивирует, радует, злит и пугает, проникает и в экономическую теорию. Свидетельством этого может служить разделяемое нами суждение авторов названной выше книги «Насилие и социальные порядки»: «Интересы возникают из взаимодействия предпочтений, альтернатив и каузальных убеждений. *То, что индивиды считают своими интересами, является сложной смесью их предпочтений в отношении различных результатов, альтернатив, с которыми они сталкиваются, а также их убеждений о том, как их действия затронут мир вокруг них.* (Курсив мой – Л.П. Васюченко.) Люди осуществляют действия преднамеренно; на основе своего выбора они пытаются достичь наилучших результатов в условиях ограниченности ресурсов, но их поведение в значительной степени зависит от их *представлений* о том, как на самом деле работает окружающий их мир. Поскольку мир слишком сложен для того, чтобы человек смог его полностью понять, ни одна из систем убеждений не может быть полностью точным описанием мира вокруг нас» [5]. Принципиальным отличием предложенного понимания интереса от классического и от марксистского является акцент на оценочном характере выгод и потерь субъектов в экономическом взаимодействии и ведущей роли в этой оценке каузальных убеждений (beliefs) субъектов – системы их представлений о мире.

И еще об одном термине, используемом в статье – о конфигурации. Согласно словарям, в истории науки конфигурация - (от позднелатинского *configuratio* - придание формы - расположение) внешний вид, очертание, взаимное расположение, соотношение некоторых предметов. Применительно к экономической модели этот термин означает не только устойчивое

соотношение элементов, их взаимное расположение, стабильность параметров объекта, но активную роль субъекта, создающего нужную конфигурацию. Так же как конфигурация программного обеспечения - это совокупность настроек программы, *задаваемая пользователем*, конфигурация экономической модели – это взаимное расположение элементов экономической системы, создаваемое элитой для производства ренты в рамках партнерских организаций наиболее влиятельных субъектов в предлагаемых исторических условиях и в соответствии с beliefs – каузальными убеждениями этих субъектов. Сама постановка проблемы модели хозяйства как формы проявления универсальных по определению законов эквивалентного рыночного обмена в конкретных идиосинкразических, амбивалентных природных, технологических, национальных, исторических, культурных условиях страны стала актуальной в парадигме «победно шествующего» товарного хозяйства. Там, где нет товарного принципа универсальной эквивалентности в отношениях людей, не может быть и образца для воплощения, нет модели.

Технологическое разделение труда в белорусской экономике, соответствующие ему организации субъектов и господствующие каузальные убеждения в период формирования национальной экономической модели были обусловлены позициями, сложившимися после распада СССР. В качестве точки начала отсчета возьмем 1995 год, так как к этому моменту «советское наследие» проявилось в ценах и материально-вещественных пропорциях в народном хозяйстве республики в новых условиях. В объеме выпуска экономики в 1995 году 43% составляла продукция промышленности, 16,6% продукция сельского хозяйства, 5,7% - строительства, 33,8% - производство услуг, среди которых транспорт и торговля производили по 6,5% продукции каждая, чуть меньше – от 3 до 2% коммунальное хозяйство, жилищное хозяйство, образование, здравоохранение и кредитование. Доля промежуточного потребления в выпуске составляла по народному хозяйству 64,5%, по промышленности – 76,5%, по сельскому хозяйству – 73,2%, по строительству – 62%, по производству услуг – 48,5%. Доля этих же отраслей в промежуточном потреблении в экономике в целом была соответственно 51% для промышленности, 19% для сельского хозяйства, 5,5% для строительства и 24% для производства услуг. Доля в ВВП составила: промышленности – 28%, сельского хозяйства – 12,5%, строительства – 6,5%, услуг – 51,6%, в том числе, транспорта и торговли по 10,6 и 9,2%, коммунального и жилищного хозяйства – 8,9%, от 5,9 до 3,4% была доля образования, кредитования и здравоохранения (каждого). Самыми масштабными отраслями промышленности в 1995 году были электроэнергетика (13,8% объема выпуска промышленности), химия и нефтехимия (14,3%), машиностроение и металлообработка (23,3%), пищевая промышленность (17%), легкая промышленность (8%), топливная, лесная и промышленность стройматериалов производили по 4-5% выпуска[6].

Наиболее мощные экономические организации так же существовали в этот период в промышленности - 1937 предприятий со среднесписочной численностью персонала 1175 тыс. человек, причем около 500 тыс. человек работало на 420 предприятиях машиностроительной отрасли, более 90 тыс. на 52 предприятиях химии и нефтехимии, более 100 тыс. на 210

предприятиях лесной, 184 тыс. на 422 предприятиях легкой и 107 тыс. на 422 предприятиях пищевой промышленности[7].

Расходовался ВВП в 1995 году следующим образом: 50% шло на потребление домохозяйств, около 22% на государственное потребление, более 7% - на некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства, 25% на валовое накопление и 4,7% составило отрицательное сальдо внешней торговли. Налоги на продукты и импорт составляли 12,8% ВВП, субсидии – около 3%. В государственном бюджете аккумулировалось 30% ВВП, расходовалось более 32%, 21% расходов бюджета шло на народное хозяйство, 42,8% на социально-культурные мероприятия, 10% на госуправление. Бюджет социального страхования расходовал еще более 10% ВВП. Кредитование банками отраслей народного хозяйства и населения выглядело следующим образом. В остатках ссуд на конец года краткосрочное кредитование занимало 87%; 23% из этой суммы получала промышленность, 6% сельское хозяйство, 3% строительство, 14,5% - торговля. Почти 80% долгосрочных ссуд было предоставлено государственными организациями и 20% населению[8]. Индекс потребительских цен в 1995 году к декабрю предыдущего года составил 3,4 раза, индекс цен производителей промышленной продукции – 2,4 раза, индексы цен на сельхозпродукцию варьировались в диапазоне от 4 до 9 раз для разных видов. Потребление основных продуктов питания на душу населения в год сократилось по сравнению с 1990 годом по всем видам кроме картофеля и овощей, обеспеченность предметами длительного пользования так же стала ниже по всей группе за исключением часов и автомобилей, правда, последних без учета морального и физического износа.

В структуре производства преобладали отрасли, характеризующиеся высокой зависимостью от поставок промежуточной продукции из-за пределов республики и значительной долей импортной составляющей в цене собственной готовой продукции. Проведенные белорусскими исследователями расчеты показали, что в систему межотраслевых связей внутри республики были и остаются наименее интегрированными нефтяная промышленность, черная металлургия, машиностроение и металлообработка, цветная металлургия. Несколько неожиданной оказалась невысокая включенность так же пищевой промышленности и строительства. Наибольшая включенность в национальную экономику зафиксирована у легкой промышленности, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозной, промышленности стройматериалов, некоторых отраслей сферы услуг: торговли, информационного обслуживания, образования и здравоохранения, транспорта и связи. Отрасли, создававшие в экономике большую долю добавленной стоимости и объема выпуска, технологически обособлены от национальной экономики и ориентированы в производстве на использование импортного сырья, а в их затратах отечественной продукции доминирует продукция той же отрасли [9].

Чтобы обеспечить центростремительные, а не центробежные интересы наиболее крупных организованных субъектов белорусской экономики, а таковыми после роспуска КПСС оказались крупные (валообразующие) предприятия, белорусскому государству необходимо было предложить им ресурсы большие, чем получаемые в сложившихся технологических цепочках

взаимодействий с партнерами вне республики. Для обеспечения целостности национальной экономики нужно было создать у валообразующих предприятий заинтересованность в организации и поддержании коалиции в виде привилегий членов коалиции в доступе к ресурсам. Условием получения привилегированного доступа к ресурсам должна служить *организация извлечения ренты* из поступивших в распоряжение ресурсов и ее распределение между группами интересов в коалиции в соответствии с ролью в поддержании целостности. Перефразируя Д. Норта можно сказать, что систематическое создание ренты при помощи ограниченного доступа - это не просто средство набить карманы членов господствующей коалиции, а важнейшее средство поддержания целостности национальной экономики.

Согласно сформулированным выше теоретическим положениям при наборе альтернатив в рамках существующих условий направление развития зависит от ментальных конструкций - способов восприятия и анализа информации, выработки решений, от идеологии субъектов, получивших политическую власть как главный инструмент строительства новой модели. Решающую роль в выборе белорусской элитой способа извлечения ренты сыграло влияние норм и практик экономического поведения субъектов, существовавших в советской системе. Принцип установления отношений в виде персонифицированных контрактов (формальных и неформальных) в рамках советской партийной иерархии был принят в качестве базового при построении экономической модели в Беларуси. Весь объем прав собственности в ней закреплен за вертикалью власти, уровням государственного управления и субъектам хозяйствования делегированы ограниченные права контроля, частная собственность легализована на условиях, согласованных с вертикалью. Целью создания вертикали провозглашалось повышение управляемости экономики, реально она была призвана обеспечить более благоприятные контрактные отношения белорусских предприятий, включенных в вертикаль, с группами влияния на сегментированных российских рынках. Вертикаль выводит своих субъектов хозяйствования на более высокие уровни контрактных отношений, минимизируя транзакционные и производственные издержки. Установление в конце XX - начале XXI века главой вертикали благоприятных для белорусских предприятий личных неформальных отношений с руководством России и ее группами влияния - яркий пример институционального наследования, пример эффективности норм и практик персональных согласований в постсоветских России и Беларуси [10].

Поскольку лучшие условия работы белорусских предприятий – результат усилий вертикали, эта организация наиболее влиятельных субъектов белорусской экономики заинтересована в контроле и распоряжении полезными эффектами от использования оговоренных условий. Чтобы уловить распределенные по экономике неочевидные полезные эффекты сложных объектов (предприятий), был создан разветвленный бюрократический механизм регулирования хозяйственной деятельности и мощная система контрольных органов. Государственное планирование и прогнозирование, регламентация ценообразования, трудовых отношений, внешнеэкономической деятельности, лицензирование и сертификация, налоговая, бюджетная,

денежно-кредитная политика выстроены с целью контроля над перераспределением полезных эффектов. На предмет соответствия принципу построения отношений в виде персонифицированных формальных и неформальных соглашений субъектов, расположенных на разных уровнях вертикали власти, прошли отбор все отношения, сложилась белорусская национальная экономическая модель как специфическая целостная система отношений, адекватная принятым в наследство базовым институтам.

Создание ренты предполагает извлечение из ресурсов большей отдачи, чем затраты на их получение, то есть, рента возникает тогда, когда отдача ресурса *для данного субъекта* больше, чем оценка отдачи этого ресурса всеми остальными субъектами. Решение таким образом поставленной проблемы лежит в двух плоскостях: в увеличении полезного эффекта работы ресурса для данного субъекта и в снижении его издержек на использование ресурса. Коалиция господствующих субъектов в республике избрала в качестве способа извлечения ренты увеличение физического объема производства при частичном возмещении издержек использования видов капитала, не имеющих в стране альтернативной денежной оценки, соответствующей рыночным принципам. К таким видам капитала в республике относятся основные фонды предприятий, человеческий капитал, природные ресурсы, включая землю, предпринимательские способности, интеллектуальный капитал. Достигается отсутствие альтернативной денежной оценки указанных видов капитала ограничением доступа к ним субъектов без согласования с господствующей коалицией.

Так как ряд экономических ресурсов не имеют в белорусской модели альтернативной денежной оценки, определить степень возмещения их использования на основе статистической информации, отражающей стоимостную оценку текущих затрат и результатов, например, ВВП, системы национальных счетов, структуры затрат на выпуск продукции, финансовых результатов работы организаций и т.д., сложно, но по некоторым параметрам возможно. Попытаемся дать количественную оценку возмещения затрат основного капитала и возмещения затрат на воспроизводство населения как видов ресурсов, имеющих некоторую денежную оценку и натурально-вещественную характеристику.

Возмещение основного капитала отражается статистикой, в частности, в виде амортизационных отчислений и доли накопления в ВВП. Доля амортизации в структуре затрат на производство промышленной продукции в 1990 году составляла 9,4%, в 2000 – 3,6%, в 2010 – 3,8%. В других отраслях народного хозяйства в течение указанного десятилетия она также была достаточно стабильна: в сельском хозяйстве колебалась между 7,5% и 9,3%, в транспорте – между 11,5 и 13,4%, в строительстве – между 2,8 и 2,9%, только связь демонстрировала устойчивый рост доли амортизации с 14,8% в 2000 году до 23,1% в 2010 году. По народному хозяйству в целом она составляла от 4,6 до 6% в течение десятилетия. Валовое накопление основного капитала в структуре расходов ВВП составляло в 1990 году 26,6%, в 2000 году – 25,6%, в 2010- 39,2% [11]. Доля амортизации в валовом накоплении может быть определена исходя из доли амортизации в ВВП. В промышленности в 1990 году она составила по установленным нормам более 20%, а в



2010 году - около 16% произведенной добавленной стоимости. Если долю амортизации в структуре затрат на производство промышленной продукции в 2010 оценить в таком же размере, как в 1990 году, а для такой экстраполяции есть серьезные основания, в добавленной стоимости промышленности она должна была бы составить не менее 38%. (Расчитано автором по [12]). С учетом того, что на все валовое накопление основного капитала было потрачено чуть более 39% ВВП, причем около 14% ВВП - это отрицательный чистый экспорт, можно констатировать, что начисление амортизации по существующим правилам не обеспечивает простое воспроизводство производственного аппарата на советском уровне. Тем не менее, указанная практика позволяет государству и предприятиям получать ресурсы в виде прибыли и налогов для поддержания целостности национальной экономики и обеспечения баланса интересов основных организованных субъектов.

Система оплаты труда в республике фиксирует нижнюю (минимальный потребительский бюджет, тарифная ставка первого разряда, минимальная заработная плата) и верхнюю границы заработной платы, ее дифференциацию в указанных рамках, включая среднюю зарплату как целевой показатель. В течение всего десятилетия заработная плата основной массы занятых колебалась в пределах 2-3 минимальных потребительских бюджетов. В 2010 году 5,4% домохозяйств располагали ресурсами ниже минимального потребительского бюджета, около 45% - от 1 до 2, около 70% - от 1 до 3 бюджетов. Поддержание заработной платы в пределах 2-3 минимальных потребительских бюджетов обеспечивает семье ресурсы для рождения одного ребенка. Рождение второго автоматически отправляет семью в разряд низко обеспеченных, ибо доход в 2-3 бюджета должен распределяться на 4 человек. Суммарный коэффициент рождаемости 1,2 -1,5 в течение десятилетия отражает это положение и свидетельствует об отсутствии простого воспроизводства населения республики. Доля заработной платы в структуре затрат была достаточно устойчивой, имела слабую тенденцию к возрастанию в 2009-2010 годах, но в 2011 году снизилась. Доля валового потребления в ВВП снизилась с 77% в 2000 году до 72% в 2010, а доля потребления домохозяйств колебалась в пределах 50-55%. При уменьшении численности населения можно было бы говорить о росте качества человеческого капитала, но снизилась и доля образования (в ВВП с 4,5% до 4%, в расходах консолидированного бюджета – с 47,4% до 38,8%), увеличилась заболеваемость населения, особенно детей [13].

Технологическая и отраслевая структура инвестиций в основной капитал в течение последнего десятилетия и даже последних 15 лет не претерпела существенных изменений. Увеличилась доля инвестиций в сельское хозяйство, строительство и торговлю, чуть снизилась доля промышленности, транспорта, образования и здравоохранения. Доли жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства остались прежними. Подтверждается неизменность структурных параметров белорусской экономики индексами физического объема основных средств по отраслям экономики, которые в течение 10 лет для большинства отраслей колебались вокруг 102% [14]. Извлекаемая рента перераспределялась между организованными субъектами (ведомствами и регионами, отраслями и областями) в соответствии с их долей в

фондах, объемах выпуска и численности занятых. Поэтому отраслевая (по производимым и потребляемым потребительным стоимостям) и воспроизводственная (по произведенной и потребленной стоимости) структура экономики республики за десятилетие практически не изменилась. Например, основную долю продукции промышленности как производили, так и производят отрасли топливной (17,6%), химической (13,3%), пищевой промышленности (17,9%), машиностроение и металлообработка (22%). Вклад электроэнергетики, промышленности стройматериалов, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной, а также легкой промышленности - от 7 до 4% каждой (в сумме около 20) % выпуска. Доли отраслей сохраняются в ВВП в течение десятилетия с незначительными колебаниями.

А вот структура источников инвестиций стала иной. Доля кредитов банков, причем местных, выросла более чем в 2 раза, доля бюджета и собственных средств предприятий снизилась на треть каждая, доля населения осталась той же. Кредиты в инвестициях в 2010 году сравнялись с собственными средствами предприятий и превысили бюджетное финансирование. Это означает, что источником экономического роста в республике на треть стало создание кредита, который был направлен в отрасли со старой продуктивностью факторов, не способной возместить возросшую их цену. Окупаемость инвестиций упала (за указанный период предельный коэффициент капиталоотдачи, рассчитываемый путем деления темпа роста ВВП на отношение инвестиций к ВВП, снизился с 4,5 до 0,5) [15].

Недовложение амортизации и затрат на воспроизводство рабочей силы в цену производимой продукции не имели существенного значения для экономики, пока были резервы производственных мощностей и избыток предложения труда. Производственные мощности белорусских предприятий, согласно данным официальной статистики, в 2011 году использовались на 70%. В лучшие годы в американской экономике коэффициент загрузки производственных мощностей доходил до 83%, что позволяет предположить некоторые ресурсы роста. Но степень износа основных фондов в республике составляет около 50%, а средний возраст производственного оборудования в промышленности – около 20 лет, тогда как средний срок работы американского – 6-7 лет. Поэтому увеличение загрузки оборудования в республике вряд ли возможно без дополнительных вложений. Численность населения в трудоспособном возрасте, возраставшая в предшествующее десятилетие, начала снижаться, и тенденция эта будет устойчивой и долгосрочной. Внешние источники обеспечения существующего баланса интересов ресурсами сокращаются вследствие роста цены заимствований и углубляющейся интеграции основного внешнеэкономического партнера в мировую экономику.

Источником поддержания целостности модели, не изменяющим принципов ее функционирования, может служить точечная приватизация, проводимая на принципах индивидуального включения новых игроков в систему извлечения ренты, не нарушающая сложившегося баланса интересов. Выработка персональных условий работы новых субъектов в белорусской экономике делает приватизацию в стране медленным и затратным процессом и

предполагает не продажу объектов любому желающему на общих принципах, а заключение особых договоров с крупными организованными структурами.

Взаимодействие между элементами (организациями производителей, потребителей и регуляторов в экономике - предприятиями, домохозяйствами, государственными органами и организациями) и компонентами (отраслями и областями, ведомствами и регионами) белорусской экономической модели обеспечивают рынки. Общей чертой их функционирования в данной модели является неполнота и сегментация. Регламентированный государством по ценам и товарному наполнению рынок предметов потребления характеризуется высокой долей продовольствия, более низкими ценами на продукты, чем на непродовольственные товары, меньшей долей услуг и более низкими ценами на них, преобладающим предложением товаров с низкой эластичностью спроса по доходу. Рынок труда характеризуется высоким спросом на неквалифицированный дешевый труд, низкой ценой труда, низкой трудовой мобильностью, возложением издержек рыночного поведения работника на него самого (фактическое отсутствие страхования по безработице), низким спросом и предложением дорожающего высококвалифицированного труда, снижением стимулов к подготовке квалифицированных специалистов, слабыми стимулами к рациональному использованию труда и внедрению эффективных трудосберегающих технологий. Рынок средств труда характеризуется ограниченным спросом и предложением новых капитальных благ с высокой ценой и высокой эффективностью, преобладающим оборотом товаров с низкой эластичностью по доходам, процедурами торгов, затрудняющих оценку качества при покупке оборудования, что превращает рынок средств труда в республике в «рынок лимонов» в терминологии Акерлофа, приводящий к снижению среднего качества товаров и размеров рынка. Рынок предметов труда – ключевой в системе белорусских рынков, самый масштабный и самый регулируемый. Все промежуточное потребление в экономике – 2/3 объема выпуска в стране – обращается на рынке предметов труда. В дополнение к общим чертам сырьевых рынков – их высокой монополизации и высокой волатильности, белорусские рынки предметов труда характеризуются существенной сегментацией и закрытостью. В предметах труда на рынках республики, не располагающей богатыми природными ресурсами, преобладают импортное сырье и продукты его первичной переработки, поставляемые на специфических условиях.

## ВЫВОДЫ

Краткий анализ конфигурации белорусской экономической модели позволяет сформулировать некоторые выводы, и один из наиболее важных - следующий: белорусская экономическая модель - не болезнь и не отклонение от глобальных тенденций. У нее есть своя собственная логика, и она функциональна. Она не слишком устойчива к шокам, не располагает большими резервами, но способна изыскивать ресурсы для выполнения как минимум двух основных функций любого общества: поддержания стабильности и поддержания порядка. С точки

зрения рыночных норм и ценностей (порядков открытого доступа) эта модель представляется ограниченной, но эта ограниченность является главным инструментом поддержания общности.

Второй вывод касается проблемы развития, которое согласно предлагаемому концептуальному подходу возможно как развитие в рамках существующей модели и как переход от социального порядка ограниченного доступа к порядку доступа открытого. Большая часть рекомендаций ученых-экономистов, международных организаций, политиков – это предложения по стимулированию перехода. Однако динамика социально-экономических изменений в белорусской модели — это динамика именно порядка ограниченного доступа, это развитие в рамках существующей модели. Беларусь, как и большинство стран, за несколькими исключениями, так и не достигла пороговых условий перехода к порядку открытого доступа [16]. Элиты в таких странах не могут начать выстраивать стабильные отношения друг с другом посредством *обезличенных* институтов при решении важнейших вопросов, касающихся экономики и политики. Применительно к ним советы начать переход оказываются неуместными. Установление хорошо прописанных прав элит в таких условиях бесперспективно. Перенесение безличных рыночных институтов в модели, основанные на персонифицированных контрактах коалиции господствующих субъектов, само по себе не может привести к политическому и экономическому развитию. Если новые нормы и правила извлечения ренты навязываются элите и обществу под международным или внутренним давлением и если при этом они не соответствуют существующим представлениям об экономических, политических, социальных и культурных системах, то новые институты почти наверняка будут работать куда хуже тех институтов, которые они замещают. Более того, если эти новые институты подрывают социально-экономические механизмы, обеспечивающие политическую стабильность, то тогда они будут неминуемо способствовать беспорядку, ввергая общество в еще более плачевное состояние.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Норт, Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества/ Д. Норт, Д. Уоллис, Б.Вайнгаст / Пер. с англ. Д. Узланера, М. Маркова, Д. Раскова, А. Расковой. М.: Изд. Института Гайдара, 2011. — 480 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://lib.rus> – Дата доступа: 07.05.2012.
2. Большая Советская Энциклопедия [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com> – Дата доступа: 15.06.2012.
3. Энциклопедический словарь Брокгауза и Эфрона [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru> – Дата доступа: 15.06.2012.
4. Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. Белоусенко // Донецк: ДонНТУ, 2006. - 432 с.
5. Норт, Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества/ Д. Норт, Д. Уоллис, Б.Вайнгаст / Пер. с англ. Д. Узланера, М.

Маркова, Д. Раскова, А. Расковой. М.: Изд. Института Гайдара, 2011. — 480 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://lib.rus> – Дата доступа: 07.05.2012.

6. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/2011.php> - Дата доступа: 17.11.2013.

7. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/2011.php> - Дата доступа: 17.11.2013.

8. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/2011.php> - Дата доступа: 17.11.2013.

9. Злотникова, Е. Импортоспособность и межотраслевая кооперация в белорусской экономике / Е. Злотникова // Банковский вестник. - Декабрь 2010. - № 34. - С. 27-30.

10. Васюченко, Л.П. Роль институционального наследования в формировании национальной экономической модели Беларуси / Л.П. Васюченко // Вестник Гродненского государственного университета им. Янки Купалы. Сер. 5. Экономика. – 2010. - № 2. - С. 9-13.

11. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/2011.php> - Дата доступа: 17.11.2013.

12. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/2011.php> - Дата доступа: 17.11.2013.

13. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/2011.php> - Дата доступа: 17.11.2013.

14. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/2011.php> - Дата доступа: 17.11.2013.

15. Шуанг Динг. Беларусь: Источники экономического роста в прошлом и перспективы роста в будущем [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.imf.org> – Дата доступа: 14.06.2013.

16. Норт, Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества/ Д. Норт, Д. Уоллис, Б.Вайнгагст / Пер. с англ. Д. Узланера, М. Маркова, Д. Раскова, А. Расковой. М.: Изд. Института Гайдара, 2011. — 480 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://lib.rus> – Дата доступа: 07.05.2012.

КРИЗИС ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ И ПОИСК ОТПРАВНЫХ ТОЧЕК  
ВЫХОДА ИЗ НЕГО

Т.И. АДАМОВИЧ

Доцент кафедры теоретической и институциональной экономики, к.э.н., доцент  
УО «Белорусский государственный университет»

Аннотация

*В статье на фоне кризиса политико-экономической мысли и поиска отправных точек выхода из него рассматривается одна из сторон научного наследия профессора С.Е. Янченко в области политической экономики. В частности, анализируются идеи его фундаментального труда «Налог с оборота» и возможность их адаптации к условиям современного народного хозяйства Беларуси.*

Abstract

*In the article on the crisis of the political-economic thought and the search starting points of exit is considered one of the parties to the scientific heritage of Professor S.E. Yanchenko in the field of political economy. In particular, analyses the ideas of his fundamental work "sales Tax" and the possibility of their adaptation to the conditions of modern national economy of Belarus.*

ВВЕДЕНИЕ

Белорусской экономической науке понадобилась четверть века, чтобы понять всю теоретическую бесплодность разработанной на экспорт и взятой Республикой Беларусь себе на вооружение англо-американской экономической научной парадигмы. [1] Сегодня белорусские политэкономы, не потерявшие способности мыслить научно, все чаще начинают обращаться к *родным* корням – к теоретическим наработкам политэкономов начала 1980-х годов, оставшимся лежать «на дне» во время накрывших СССР цунами под названием «Перестройка». Цунами отошли в небытие, оставив после себя невообразимые разрушения. Именно здесь, в теоретическом опыте начала восьмидесятых, политэкономы интуитивно ищут исходные пункты для создания плодотворной теории хозяйствования белорусского народа на своей, очищающейся от всякого хлама, Белорусской земле.

Чтобы восстановить разорванную нить белорусской научной мысли, нам необходимо спокойно относиться к таким терминам как «социализм», «коммунизм» и т.п., потому что для нас важны не сами термины, а понятия, пульсирующие под этими обветшалыми терминами. Эти понятия характеризуют качественно лучшую в материальном, интеллектуальном и духовном отношениях жизнь не для **отдельных** людей, а *для всех*. Конечно, в нашей сегодняшней жизни есть немало экономистов, которые считают, что жить хорошо всем – это неправильно и,

следовательно, невозможно. Но политэкономы потому и являются королями среди других представителей экономических наук, что их интересуют общие закономерности и благополучие всех.

В этом плане интересны теоретические наработки в области политической экономии С.Е. Янченко – яркого представителя белорусской научной школы политической экономии. Обратимся здесь лишь к такой его весьма многогранной научной работе как «Налог с оборота». [2] Являясь одной из важнейших категорий политической экономии социализма, налог с оборота, как экономическое явление, к началу 1980-х годов функционировал уже более 50 лет. Накопленная сумма знаний об этом явлении складывалась в определенную категорию. Однако в ней все еще было много пробелов, без устранения которых разработка общих теоретических проблем товарного производства при социализме, практически была невозможна. Попытка оставить в стороне вопросы сущности налога с оборота при анализе товарно-денежных отношений, регулирование цен, ценообразования не позволяли продвигаться вперед в решении этих проблем.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В своей работе «Налог с оборота» С.Е. Янченко делает попытку преодолеть противоречивые утверждения в теоретическом освещении налога с оборота как политико-экономической категории социализма, выявляет его объективную обусловленность и социально-экономическую сущность. Эта работа профессора С.Е. Янченко является замечательным и значительным явлением экономической мысли БГУ и всей Беларуси. По своей структуре работа состоит из критического анализа исследований налога с оборота; раскрытия особенностей товара, стоимости и стоимостных категорий в условиях социализма и обоснования налога с оборота как категории политической экономии социализма.

Методологическим отправным пунктом критического анализа имевших место исследований налога с оборота для С.Е. Янченко послужили две мысли В.И. Ленина о том, что «чистый капитализм есть товарное производство» [3] и «коммунизма не может быть у людей, которые не усвоили, не добились объяснения, что такое коммунизм и что такое товарное хозяйство» [4]. (Забегая вперед, скажем, что последнее теоретическое положение В.И. Ленина «блестяще» подтвердили наследники сталинского руководства своей практикой 1953-1991гг).

В процессе критического анализа экономической литературы С.Е. Янченко обнаружил, что в среде советских исследователей сложились две существенно различные точки зрения на экономические проблемы социализма, которые укладываются в две существенно различные формулы: «социализм есть товарное производство» и «товарное производство при социализме». Если стать на первую точку зрения, приходишь к абсурду. Получается, что и «чистый капитализм есть товарное производство» и «социализм есть товарное производство». В силу равенства вторых частей у обоих уравнений, равны и их первые части, то есть «чистый капитализм есть социализм».

Профессор С.Е. Янченко был довольно глубоким мыслителем, чтобы не понимать всей абсурдности первой точки зрения. Оставалась вторая точка зрения, которая сразу инициировала творчески поисковый вопрос: в чем особенность товарного производства при социализме? Янченко принимает выработанное экономической дискуссией экономистов СССР в 1951 года теоретическое положение о «товарном производстве особого рода», теорию которого предстояло обосновать и развить дальше. Этого нельзя было сделать без выяснения причин неудач сторонников формулы «социализм есть товарное производство» в раскрытии категории «налог с оборота», так как эти неудачи имели не только частное, но и общеметодологическое значение для политической экономии социализма.

Основной, исходной причиной неудач, которая во многом и обусловила раскол советских экономистов на два лагеря – «товарников» и «не товарников» - являлась, как считает С.Е. Янченко, недостаточная разработка системы экономических законов и категорий политической экономии социализма. Вследствие этого, исследователям налога с оборота не удалось соединить абстрактно-логическое и историческое, что не позволило проникнуть вглубь этого явления, определить его сущность. Поэтому политическая экономия социализма вписала налог с оборота в систему своих категорий без выяснения его социально-экономического содержания и сущности в условиях социализма. Отсутствие глубокого понимания связи теории с практикой и практики как критерия истины; непонимание того, что только *разумная* практика, то есть практика, построенная на основе научной теории, может быть критерием истины, подтолкнуло многих экономистов идти в исследовании налога с оборота «следом» за практикой его исчисления и изъятия и они не смогли подняться над этой практикой до уровня теоретического обобщения. В результате в содержание категории «налог с оборота» оказались включенными части стоимости, созданные якобы в других отраслях народного хозяйства (тяжелая промышленность, строительство, сельское хозяйство), а также косвенные налоги.

Второй причиной неудач, вытекающей из основной причины, являлась крайне слабая теоретическая разработка проблемы товарного производства, его особенностей, закономерностей и тенденций развития в условиях социализма. В дискуссиях 1950-1960-х гг. по проблемам товарно-денежных отношений возобладала ошибочная концепция почти всеобщего товарного производства при социализме (чуть ниже нам станет понятным питавший ее источник). В товарную сферу включили все средства производства. В результате тяжелую промышленность (группа «А») стали считать основным товаропроизводителем. Другими словами, не-товары стали считать товарами, вопреки реальной действительности. Но логика научной мысли должна следовать за логикой фактов. Опираясь на ложные, мнимые факты (средства производства – товары), экономическое мышление не может дать положительного результата. Экономисты, исследователи налога с оборота, становились на зыбкую почву, когда хотели объяснить налог с оборота с помощью стоимости и ее форм, основываясь не на *знании*, а на мнении, что все продукты имеющие цену, имеют также и стоимость. Пытаясь выйти из тупика, сторонники «социалистического товарного производства» включили в цену предметов потребления,



оказавшейся почему-то нереализованной ценой, часть стоимости средств производства и даже косвенный налог, которые, якобы, попадают в налог с оборота.

Выяснение причин неудач в анализе налога с оборота, вытекающих из слабой разработки системы категорий политической экономии социализма и такого ее раздела как теория товарно-денежных отношений, само по себе не достаточно для раскрытия содержания и сущности налога с оборота при социализме. Необходимо еще определиться в методологических предпосылках его анализа. При этом автор предупреждает читателя, что «метод – не отмычка ко всем замкам, а правильный научный подход к анализу реальных экономических отношений». [5]

Чтобы выяснить сущность, раскрыть основное содержание налога с оборота, надо разобраться в двух проблемах:

1) прежде всего, раскрыть специфические особенности всей совокупности социалистических производственных отношений в их системе;

2) установить, относится ли налог с оборота к первичным производственным отношениям или к вторичным, производным, перенесенным формам экономических отношений.

Прежде всего, С.Е. Янченко доказывает бессмысленность включения в налог с оборота косвенных налогов. В условиях социализма, где общество строит свой государственный бюджет из доходов от функционирования предприятий государственной формы собственности, нет необходимости перекладывания тяжести государственных расходов на плечи покупателей путем повышения цены на предметы потребления. Это немедленно потребует повышение заработной платы и т.д. Что действительно продвигает экономическую мысль на пути выяснения содержания и сути налога с оборота, так это понимание *особенностей* системы производственных отношений социализма. А важнейшая их особенность состоит в том, что социализму, как переходной стадии к более высокому хозяйственному строю, присущи свойства переходных форм производственных отношений. Переходные формы представляют собой арену постоянной борьбы между социальными силами, классами за наиболее полное использование переходных форм в своих интересах. Ведь переходность социализма означает, что социализм находится между капитализмом и коммунизмом. В зависимости от того, какие социальные силы возьмут верх в этой борьбе, возможен переход:

а) либо от социализма к коммунизму, т.е. вперед, по пути последовательного сужения сферы товарного производства;

б) либо от социализма к капитализму, т.е. назад, по пути настойчивого расширения сферы товарного производства.

Профессор С.Е. Янченко, будучи в области исследования переходных форм социалистических производственных отношений авторитетом всесоюзного масштаба, конечно, выбирает движение вперед. Он понимает, что движение назад представляло бы собой «зигзаг истории» и было бы связано с катастрофическим разрушением хозяйственной системы СССР, сопровождающимся негативными социальными последствиями. То, что на пути движения вперед (к более высокому хозяйственному строю) возникали свои трудности и проблемы, связанные с

необходимостью перехода от преимущественно материального к преимущественно духовному производству, (которые С.Е. Янченко не предвидит в данной своей работе), – это другой вопрос. Соответствующие базовые реформы на этом пути социалистическое общество, безусловно, могло бы провести, как только в них обнаружилась бы острая необходимость.

Обладая острым и гибким историческим чутьем, профессор С.Е. Янченко выбирает реализацию переходности экономических форм производственных отношений на пути от социализма к коммунизму, то есть – к более высокому хозяйственному строю. В этом случае необходимо было выяснить условия существования товарно-денежных отношений при социализме и их особенности. Сохранение товарно-денежных отношений при социализме было обусловлено: а) сохранением общественного разделения труда и б) наличием разных собственников – как двух общих условий товарного производства.

Особенности социализма видоизменяют эти общие условия. Общественное разделение труда не заключено здесь в тех или иных формах частной собственности. Утвердились две формы собственности: общественная в форме государственной и групповая – в форме колхозно-кооперативной собственности. Поэтому в СССР и в Беларуси не было частных предприятий и частных товаропроизводителей (кроме подпольных, нелегальных, прикрываемых членом Политбюро ЦК ВКП(б) Лазаром Моисеевичем Кагановичем, а после него – членом ЦК КПСС, Председателем (поочередно) Госплана СССР, Совнархоза СССР, Госснаба СССР Вениамином Эммануиловичем Дымшицем, как это выявилось в последствии).

Легальное товарное производство в СССР служило интересам всего общества, всего социума. Оно являлось «товарным производством особого рода» еще и потому, что его сфера в основном была ограничена предметами личного потребления, являвшимися товарами народного спроса.

Такое понимание характера товарного производства при социализме позволило автору выявить методологическую ошибку экономистов, включивших в товарный мир решающие средства производства. В своих исследованиях они опирались на вторичные, производные, перенесенные экономические отношения, не видя их отличия от первичных, реальных производственных отношений. Если говорить более конкретно, они оперировали ценой, которая, по определению, является формой проявления стоимости. Но форма цены, по мере развития товарного обращения, получает и самостоятельное значение. Она может быть перенесена на явления, ничего общего не имеющие с товарами, например, на совесть, честь, любовь и т.д. и придать им по видимости форму товара. Значит, вещь формально может иметь цену, не имея стоимости. Маркс называл такую форму цены «мнимой формой цены». [6] Именно эту «мнимую форму цены» имеют средства производства в условиях социализма. За мнимой формой цены средств производства нет стоимости. Поэтому средство производства есть мнимый товар (подобно тому, как сегодня **мнимым товаром** является информация), т.е. не является реальным товаром, имеющим реальную стоимость. Тем самым становится понятным, что содержание налога

с оборота надо исследовать, исходя не из «мнимой формы цены» средств производства, а из реальных стоимостных отношений.

Для этого необходимо было выяснить особенности реальных стоимостных отношений в условиях социализма. С.Е. Янченко выясняет эти особенности, справедливо полагая, что они должны быть заложены в исходном отношении товарного производства – в самом товаре. Он отталкивается от открытого Марксом двойственного характера труда, воплощенного в товаре: конкретной стороны труда, создающей потребительную стоимость, и его абстрактной стороны, создающей меновую стоимость, или просто стоимость. Автор замечает, что абстрактный труд, создавая меновую стоимость на протяжении всех эпох (рабовладельческой, феодальной, капиталистической), разлагал все другие формы общественного труда. Поэтому если допустить, что «социализм есть товарное производство», то абстрактный труд непременно будет разлагать и социалистические общественные формы труда (подобно тому, как он сегодня разлагает созданную социализмом нашу социальную сферу с ее здравоохранением, образованием, культурой). Поскольку же товарное производство при социализме существует, а общественные формы труда развиваются, значит абстрактному труду в товарном производстве при социализме присуща какая-то особенность. Профессор обращает внимание на то, что продукт труда производственного коллектива (первичной ячейки народного хозяйства) есть непосредственно коллективный, общественный. Но в условиях сохранения товарного производства непосредственно коллективный продукт принимает форму товара и должен получить общественное признание в масштабе всего общества через обмен, через приравнивание его к деньгам. Только в форме обмена воплощенный в товаре непосредственно общественный труд коллектива фиксирует свою всеобщность, поднимается на высшую ступеньку общественного признания, на уровне всего социума. Становится очевидным, что абстрактный труд в «товаре особого рода» (товаре, созданном социалистическими производственным коллективом) существенно отличается от абстрактного труда, воплощенного в товарах частных товаропроизводителей. Чтобы зафиксировать это отличие, С.Е. Янченко вводит для труда создающего стоимость в «товарном производстве особого рода» название *«абстрактно-общественный труд»*. Это понятие отражает одновременно: 1) что общественный (в масштабе всего общества) характер воплощенного в продукте труда утверждается через обмен и 2) что в обмен поступают продукты не частного индивидуального труда, а труда непосредственно общественного *на уровне предприятия*. Абстрактно-общественный труд позволяет использовать стоимостные рычаги для повышения эффективности производства социалистических предприятий. Что касается предприятий, производящих средства производства, то труд их производственных коллективов является сразу непосредственно общественным трудом в масштабе всего общества и не требует подтверждения этого своего общественного характера через обмен на рынке, через куплю-продажу.

Непосредственно общественный и абстрактно-общественный труд находятся в противоречивом единстве, отмечает автор. Затраты непосредственно общественного труда в своей основе имеют фактические затраты рабочего времени, которое учитывается в плановых нормах.

Плановые нормы могут колебаться вокруг изменяющихся фактических затрат рабочего времени как в сторону повышения, так и в сторону понижения. Абстрактно-общественный труд находит свое выражение в реальной стоимости и ее формах, в деньгах. Величина стоимости «товара особого рода» определяется количеством абстрактно-общественного труда, воплощенного в непосредственно общественном продукте коллектива социалистического предприятия. Эффективное использование экономических рычагов в целях развития и совершенствования социалистического производства предполагало, согласно С.Е. Янченко, постоянный учет противоречивого единства этих двух сторон труда в социалистическом производстве. Непосредственно общественная сторона труда ставит рамки, в которых функционируют и используются стоимостные категории, приобретающие новые качества, т.е. главным из которых является свойство поддаваться централизованному плановому управлению. Отсюда и отличие в действии закона стоимости. Если при капитализме эпохи свободной конкуренции сфера действия закона стоимости не ограничена и выступает регулятором товарного производства, то сфера действия закона стоимости при социализме ограничена и ею служит, как считает С.Е. Янченко, в первую очередь, товарное обращение.

В этих рамках закон стоимости и сохраняет за собой роль регулятора обмена продуктов широкого спроса через куплю-продажу. Значит, в орбиту действия закона стоимости при социализме входят лишь предметы потребления. Средства производства – основа всякого производства – не являются товарами и в сферу его действия не попадают. Важнейшим элементом стоимости и цены товара широкого спроса является налог с оборота, являющийся одной из форм мобилизации в общенародный фонд социалистических накоплений.

С.Е. Янченко отмечает четыре важнейшие особенности действия закона стоимости и стоимостных отношений при социализме:

1) возможность планомерного воздействия на них с целью повышения эффективности работы предприятия (регулирование цен, рентабельность, снижение себестоимости, использование кредита, процента, денежной заработной платы);

2) важная роль в стимулировании экономики затрат живого и овеществленного труда;

3) способность стоимостных отношений эффективно «работать» на созидание более высокого хозяйственного строя только в тесной связи с законом планомерного, пропорционального развития социалистической экономики, в рамках планомерности, как общей формы движения социалистических производственных отношений;

4) широкое распространение так называемых перенесенных форм – вторичных и третичных «стоимостных» отношений, там, где стоимости, по существу, нет.

Выявление сущности использования стоимостных отношений в условиях социализма и выражающих их экономических категорий позволило С.Е. Янченко обратить внимание на не специфические особенности налога с оборота как одной из важнейших стоимостных категорий, раскрыть ее социально-экономическое содержание и сущность.

И здесь он ставит один из ключевых вопросов теории налога с оборота: чем обусловлена необходимость налога с оборота при социализме? На основе изучения и обобщения массива фактического материала он приходит к ответу на этот вопрос. Известно, что в капиталистической экономике эпохи свободной конкуренции действовал механизм сведения отраслевых норм прибылей в общую среднюю прибыль, в основе которого лежала межотраслевая конкуренция капиталов. Эта конкуренция была обусловлена тем, что в разных отраслях промышленности имело место различное органическое строение капитала. Оно выражало отношение постоянного капитала к переменному капиталу, или отношение массы труда, овеществленного в средствах производства, к массе живого труда рабочих. Те отрасли (легкая промышленность), в которых органическое строение капитала было более низким, использовали больше живого труда. В таких отраслях создавалась большая прибавочная стоимость и имела место более высокая норма прибыли, привлекающая капиталы из отраслей с более высоким органическим строением (например, тяжелая промышленность).

В тяжелой промышленности была занята меньшая масса живого труда и большая масса труда овеществленного. Соответственно в этой отрасли создавалось меньше прибавочной стоимости и как результат отраслевая норма прибыли здесь была меньше, делая тяжелую промышленность менее привлекательной для капиталов. И они бы убежали в отрасли с большей нормой прибыли, усложнив проблему индустриального развития. Но конкуренция капиталов породила механизм выравнивания отраслевых норм прибылей – в среднюю норму прибыли и, соответственно, отраслевых масс прибыли - в среднюю прибыль. Отраслевые (рыночные) стоимости превратились в цену производства, равную издержкам производства плюс средняя прибыль. Благодаря межотраслевой конкуренции капиталов в капиталистическом товарном хозяйстве действовал рыночный механизм, осуществляющий перелив сверхприбылей из отраслей с низким органическим строением капитала в отрасли с более высоким органическим его строением, обеспечивал все отраслям равные средние прибыли, т.е. равные условия хозяйствования. Средняя прибыль выступала здесь нижним пределом рентабельности, не допуская срыва индустриального развития страны в целом.

Так вот, особенность хозяйствования в условиях социализма состояла в том, что этот рыночный механизм выравнивания отраслевых норм прибыли в среднюю, обеспечивающий индустриальное развитие страны, был сломан. Сломан заменой рыночных капиталистических отношений планомерными государственно-социалистическими. А создать новый подобный механизм в условиях отсутствия конкуренции было невозможно.

Экономические условия социалистического общества, констатирует фактическое положение дел С.Е. Янченко, исключает конкуренцию и стихийное выравнивание различных норм прибыли в среднюю прибыль, как неотъемлемый элемент цены производства. Поэтому отрасли второго подразделения – подразделения производства предметов потребления, – применяющие большие массы живого труда, остаются более рентабельными по сравнению с отраслями первого

подразделения (тяжелая промышленность). Цены на изделия легкой и тяжелой промышленности тяготеют здесь не к цене производства, а к стоимости как выражению затрат труда.

Возникает противоречие: стоимостные, денежные показатели, норма рентабельности диктуют более быстрое развитие легкой и пищевой промышленности как более выгодных; с другой стороны, потребности роста и совершенствования всех отраслей требуют более быстрого развития тяжелой промышленности, обеспечивающей все отрасли новейшими средствами производства. Противоречие это разрешилось появлением налога с оборота. Суть его заключается в том, что налог с оборота есть обособившаяся часть чистого дохода, выступающая как превышение рентабельности легкой промышленности (группа «Б») над средней рентабельностью тяжелой промышленности (группа «А»). Отсюда следует, что пределом рентабельности любого социалистического предприятия является, как считает С.Е. Янченко, средняя рентабельность тяжелой промышленности (отраслей группы «А»). Именно она способна обеспечить нормальную жизнедеятельность ключевой группы отраслей социалистической экономики, расширенное воспроизводство совокупного общественного продукта.

Таким образом, согласно теории налога с оборота, развиваемой профессором С.Е. Янченко, нет никакой необходимости включать в него косвенные налоги, что повлекло бы повышение цен и вытекающие из этого негативные последствия.

На примере модели воспроизводства, построенной на основе условных данных, С.Е. Янченко теоретически доказал, что расширенное воспроизводство совокупного общественного продукта с использованием правильно понимаемого, правильно изымаемого налога с оборота при социализме возможно при постоянном *снижении* цен. Тем самым была доказана правильность точки зрения на товарное производство при социализме, как на «товарное производство особого рода», эволюционирующее к своему исчезновению путем постоянного снижения цен. Последовательное и выверенное снижение цен, в свою очередь, рождает потребность предприятий в снижении затрат общественного труда на основе непрерывного развития научно-технического прогресса, что и имело место в практике хозяйствования СССР конца 1940-х – начала 1950-х годов.

Выход в свет книги С.Е. Янченко «Налог с оборота» имел широкий резонанс в научных и политических кругах СССР. Доскональное знание этой работы было одним из требований, предъявляемых аспирантам экономических специальностей БГУ и БГИНХ в Беларуси. Госплан СССР обратился к автору книги с просьбой сделать ее реферат – объемом до 40 страниц и предоставить его Госплану, что и было сделано С.Е. Янченко в 1984 году.

## ВЫВОДЫ

События в СССР и в Беларуси, развернувшиеся в соответствии с взявшей верх теоретической концепцией «социализм есть товарное производство» и соответствующей ему тенденцией к постоянному **повышению** цен, что равнозначно формуле «социализм есть чистый капитализм» (и что горбачевское «больше социализма» было либеральной вывеской лозунга

«больше капитализма!»), на практике означали легализацию существовавших в СССР со времен НЭПа подпольных, нелегальных частных предприятий с оборотом в миллиарды долларов США. Своим анализом переходных форм экономических отношений С.Е. Янченко показал возможность этого. Тем не менее, этот планомерно выстроенный «зигзаг истории» несколько не уменьшает теоретической и практической значимости теории налога с оборота, развитой профессором С.Е. Янченко.

Наоборот, современная экономическая ситуация в Беларуси подтверждает глубину его ума и его историческую прозорливость. Ведь и в сегодняшней социально-ориентированной рыночной экономике Республики Беларусь не действует механизм образования средней прибыли. А налог с оборота, замененный множеством самых различных налогов и сборов, не только вносит сумятицу в теорию и практику начисления и сбора налогов, но и затрудняет мобилизацию финансовых средств в государственный бюджет страны. Думается, что было бы разумным обратиться к теории налога с оборота профессора Янченко и адаптировать ее к нашим сегодняшним условиям.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Адамович, Т.И. Зачем политэконому системная лингвистика? / Т.И. Адамович, В.М. Королев // Новая экономика. - 2007. - № 5-6 - С. 47-54.
2. Ленин, В.И. Введение социализма или раскрытие казнокрадства? / В.И. Ленин / Соч. 5-ое изд. Т.32.—М.: Политиздат, 1962.— С. 318-320.
3. Ленин, В.И. Введение социализма или раскрытие казнокрадства? / В.И. Ленин / Соч. 5-ое изд. Т.32.—М.: Политиздат, 1962.— С. 318-319.
4. Ленин, В.И. VIII съезд РКП(б) 18-23 марта 1919г. Заключительное слово по докладу 19 марта. / В.И. Ленин / Соч. 5-ое изд. Т.38.—М.: Политиздат, 1969. – С. 179-180.
5. Янченко, С.Е. Налог с оборота: Теоретический очерк. / С.Е. Янченко - Минск: БГУ, 1983. – 148с. – С. 28.
6. Маркс, К. Капитал. Т.1. / К. Маркс, Ф. Энгельс / Соч. 2-е изд. Т.23.—М.: Политиздат, 1960. – 906с. – С. 112.

## ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОСВЯЗИ ИНСТИТУТОВ-КОРИДОРОВ X-ЭКОНОМИКИ

В. Э. КСЕНЗОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления,  
Белорусский государственный экономический университет,

С. В. КСЕНЗОВ

кандидат исторических наук, доцент кафедры международного бизнеса,  
Белорусский государственный экономический университет,

### Аннотация

*Предпринята попытка обосновать категории «духовный императив» (spiritual imperative), «институт-коридор» (channel institute), «институт-носитель информации» (data carrier institute). В X-экономике реализация энергии в экономическое действие организуется через формирование собственности как института-коридора, задающего направление движения в соответствии с духовным императивом. Институты редистрибуции и координации адекватны институту собственности. При этом особое значение приобретает процесс делегирования прав распоряжения общественной собственностью отдельным людям или группам людей.*

Ключевые слова: духовный императив, институт-коридор, институт-носитель информации, институциональная матрица, X-экономика.

### Abstract

*The categories «spiritual imperative», «channel institute», «data carrier institute» are defined on our article. The implementation of energy in the economic action in X-economy is organized through the formation of the property of the channel institutes, in accordance with the spiritual imperative. Institutions of redistribution and coordination are adequate to the institution of ownership. The process of rights delegation for the disposition of the public property to individuals or its groups is particularly important.*

Keywords: spiritual imperative, channel institute, data carrier institute, institutional matrix; X-economy.

## ВВЕДЕНИЕ

Современное состояние любой экономики определяется эволюционными процессами в ее базисной институциональной матрице. Знание закономерностей данной эволюции позволит более четко идентифицировать тот этап, на котором экономика находится с точки зрения развития ее институциональной структуры. Мы предлагаем рассматривать механизм взаимодействия и взаимовлияния основных институтов X-экономики через призму совокупности основных принципов такой взаимосвязи.



Фундаментом наших рассуждений являются идеи российских социологов Светланы Кирдиной и Ольги Бессоновой о наличии X- и Y-экономик, о системе институтов раздаточной экономики. Их концепции восходят к мыслям о редистрибутивной экономике, высказанным Карлом Полянью в середине XX века. Фундаментальная теория X-экономики нуждается в том, чтобы были разработаны принципы и механизмы ее прогностического применения. В ходе доработки данной теории нами были предложены новые категории «духовный императив», «институт-коридор», «институт-носитель информации».

Мы также опираемся на научные исследования, посвященные анализу специфики институционального устройства российского и белорусского обществ как обществ с X-матрицей. Вопросами специфики институциональной матрицы Беларуси занимаются такие ученые как С. Солодовников, П. Лемещенко, Е. Дорина. Российское общество с точки зрения институционального устройства изучают Р. Нуреев, В. Вольчик, Р. Капелюшников, Ю. Латов и др.

Без учета специфики институционального устройства как общества (этносоциума) в целом, так и его важнейших структурных составляющих, невозможно даже приблизительно прогнозировать реакцию социума на попытки фундаментальных трансформаций, в том числе и в сфере экономики. Поэтому фундаментальные исследования в области институциональной структуры национальной экономики являются не просто весьма актуальными. Без этих исследований нельзя адекватно определить вектор эволюции экономики как одной из составных частей в триаде базовой институциональной матрицы.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В основе совокупности базисных принципов устройства институциональной матрицы конкретного этносоциума лежит *духовно-идеологический императив, который можно понимать как объективно сформировавшийся «код» поведения членов этносоциума в исторический период становления последнего.*

В основе этого «кода» лежит общность духовного восприятия мира и себя в этом мире в контексте принадлежности к определенному этносоциуму через устойчивую соподчиненность понятий «Я», «МЫ» и «ОНИ». Духовный императив реализуется в практической деятельности социума как духовно-идеологический императив и определяет формирование институтов-коридоров. Эти институты-коридоры призваны организовать в адекватном направлении движение энергии людей и их сообществ с целью самосохранения и развития данного этносоциума. Именно в рамках этносоциума с момента возникновения устойчивого взаимодействия между людьми формируется система «коридоров», по которым начинает передаваться, перемещаться энергия. Соответственно трем видам энергии формируются и три тесно взаимосвязанные системы «коридоров». Главная задача этой системы – обеспечить движение энергии в социуме, через которое достигаются, в конечном счете, цели существования и развития человека. Все институты-коридоры в X-экономике строятся на основе не только духовного императива, но и института

собственности. Сюда относятся в первую очередь институты редистрибуции и координации экономической деятельности на основе централизованно принятых решений.

Постоянно эволюционирующий механизм взаимодействия базовых, а также базовых и комплементарных институтов приводится в движение «кодом» поведения, духовным императивом. Поэтому первым и важнейшим законом является *принцип адекватности основных экономических институтов духовно-идеологическому императиву*. В первую очередь это касается механизма взаимодействия институтов-коридоров. Их взаимодействие должно быть организовано таким образом, чтобы, в соответствии с заданным «кодом» поведения людей как элементов данного этносоциума, способствовать трансформации их внутренней энергии в действие в адекватном направлении с наименьшими транзакционными для социума издержками. Эта трансформация энергии в действие в заданном направлении позволяет достичь целей, обусловленных духовно-идеологическим императивом данного конкретного этносоциума.

Мы полагаем, что в сложной совокупности институтов, определяющих тип базисной институциональной матрицы, необходимо выделять институты-коридоры и институты-носители информации. Последние представлены нормами, правилами, обычаями, т.е. являются носителями закодированной информации. Однако они играют важную, но вспомогательную роль по отношению к институтам-коридорам. Последние можно представить как каналы движения в социуме духовной, социальной и психофизической энергии его членов (отдельных индивидов и их социальных групп различного уровня и масштаба) и трансформации этой энергии в конкретную деятельность с целью самосохранения и развития данного этносоциума. Энергия, трансформируясь из потенциального в актуальное состояние, не должна хаотично «распылиться» в окружающей среде. Объективно этносоциум выживет, если произойдет аккумуляция всех видов энергии (при их актуализации в действие) при четком направлении движения этой энергии. Институты-коридоры и призваны сыграть эту роль объективных каналов, по которым идет передача и трансформация энергии. Т. е. институты-коридоры - это своеобразные ограничители, не дающие «распылиться» энергии отдельных субъектов. Возможность выжить у отдельного человека, не включаясь в эту систему институтов-коридоров, невелика.

Особая роль институтов-коридоров состоит в том, что они интегрируют передачу энергии (трансформацию в действие) в данном этносоциуме в однозначно определенном направлении. Это, во-первых, порождает эффект синергии, а во-вторых, обеспечивает устойчивость, повышает степень выживаемости этносоциума в конкурентной борьбе с другими этносоциумами («ОНИ») за ареал обитания и доступ к ограниченным ресурсам. Отдельный человек (член данного этносоциума) объективно «включается» в эту систему институтов-коридоров, получая адекватные информационные сигналы, ориентирующие его в выборе, направлении и скорости движения по этим коридорам. Данные сигналы мы и обозначили как институты-носители информации.

Исходя из существования двух типов базисных институциональных матриц – восточной (X) и западной (Y) – можно говорить и о двух типах духовно-идеологического императива. Первый, характерный для X-обществ, предполагает, что люди (члены конкретного этносоциума)

подсознательно воспринимают сущность «МЫ» как более значимую, чем сущность «Я». Второй, отражающий специфику Y-обществ, предполагает обратную субординацию данных сущностей.

Экономика Республики Беларусь является достаточно типичной X-экономикой. Поэтому можно утверждать, что механизм взаимодействия основных базисных институтов-коридоров определяется принципом адекватности духовно-идеологическому императиву, который предполагает движение и трансформацию энергии в направлении от сущности «Я» к сущности «МЫ». Этот «код» поведения в белорусском этносоциуме сформировался в период его становления – VIII-XII вв. Наши исследования по вопросам эволюции институциональной структуры белорусской экономики [1], [2], [3] показали, что, несмотря на трансформацию конкретных исторических форм базисных институтов и включение в базисную матрицу комплементарных институтов, данный код поведения в своей основе не изменился. И это надо учитывать, разрабатывая конкретные программы по преобразованию национальной экономики. Обозначим духовно-идеологический императив, характерный для обществ с институциональной X-матрицей - *X-императивом*.

X-императив определяет вектор движения и формы трансформации энергии в институтах-коридорах. Специфика данного направления заключается в том, что в социуме соблюдается четкая субординация интересов (в том числе и экономических). Интересы социума в целом воспринимаются подавляющим большинством членов данного социума как первичные по отношению к интересам отдельного человека (или хозяйствующего субъекта, если речь идет об экономике).

Рассмотрим более подробно базисные принципы взаимодействия в X-экономике. В основе функционирования данной сферы лежит совокупность адекватных базисных институтов-коридоров – условно-верховная собственность, координация экономической деятельности на основе централизации, и редистрибуция. Эти три основных института-коридора формируют устойчивую совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых каналов передачи энергии, вещества и информации с целью обеспечения жизнеспособности этносоциума. Они задают вектор данного движения, определяемый соответствующим «кодом» поведения – сущность «МЫ» подсознательно воспринимается как более важная, чем сущность «Я». В эту систему институтов-коридоров объективно включаются все хозяйствующие субъекты данного сообщества. Следовательно, они подчиняются духовно-идеологическому императиву в процессе своей экономической деятельности. В реальной действительности это проявляется следующим образом.

Проблема редкости благ и материальных ресурсов особую значимость в системе «коридоров» экономической сферы придает *институту «собственности»*, т.е. совокупности ограничений в доступе к этим благам и ресурсам. Используя терминологию современной микроэкономики, можно говорить о формировании понятий «исключаемости» и «соревновательности» применительно к благам в их широком толковании.

Социальная энергия как энергия общности и взаимодействия индивидов актуализируется в противоречивом процессе выработки в рамках данного этносоциума адекватного института

собственности. Коридор-ограничитель доступа к редким благам (включая ресурсы) создается посредством трансформации духовной и социальной энергии в действие. Примером действия института собственности в X-экономиках является поместье. Поместьем в Московской Руси назывался участок государственной или церковной земли, данный царем или церковным учреждением в личное владение человеку при условии службы, т.е. как вознаграждение за службу и вместе с тем как средство для службы. Подобно самой службе, это владение было временным, но пожизненным.

Институт собственности изначально появляется как продукт реализации всех видов энергии – социальной, духовной и физиологической. В этом смысле понимание собственности только как экономической (и даже социально-экономической) категории не раскрывает ее глубинной природы. Такие категории морально-этического плана как «жадность», «скупость», «щедрость», «бескорыстие» и т.п. имеют самое непосредственное отношение к институту собственности. И именно духовно-идеологический императив определит всю совокупность этих оценочных (с точки зрения морали, принятой в этносоциуме) категорий. И в разных матрицах это будут разные совокупности.

В протестантской этике успешность в той или иной (любой полезной) деятельности мыслится как свидетельство богоизбранности, и под дарованной благодатью понимается в этом контексте призвание, трактуемое как призвание к конкретному виду деятельности и, в конечном счете, как профессия. Концепция призвания как богоугодности определяет отношение к собственности и прибыли - бережливость и приумножение капитала. Начиная от Лютера протестанты считают, что получить меньшую прибыль при возможности получить большую – значит согрешить перед Богом. В православной этике все иначе. Православные мыслители С. Шарапов и М. Улыбышева пишут: «Дело в том, что спасение человека от богатства не зависит. Богатство, как и многое другое в нашей жизни, нейтрально по отношению к нашей участи в вечности... Можно обладать миллионами, но сердце иметь у Бога и спастись. Можно привязаться к деньгам и в бедности погибнуть» [4].

В X-обществе более масштабная социальная группировка априори признается социумом как более важная, чем меньшая по масштабу (и, как правило, включенная в большую). Соответственно, чем крупнее социальная группа, тем меньше у нее ограничений в правах на блага и ресурсы, находящиеся в зоне влияния данного этносоциума. Т.е. при движении от индивида к этносоциуму права собственности расширяются. Чем крупнее группировка, тем больше объектов собственности входит в зону ее прав. Соответственно, наибольший объем прав собственности (равно как и существенных объектов) имеет самая крупная социальная группировка - этносоциум в целом. Это логика собственности как института-коридора в X-матрице. Энергия индивидуального действия подчиняется объективно этой логике, когда преумножение собственности коллектива (расширение прав и уменьшение ограничений относительно использования благ для достижения целей существования и развития коллектива данного уровня) – более важная задача, чем преумножение собственности отдельного индивида.

В концепции институциональных матриц С. Кирдиной данный институт обозначен как институт условной верховной собственности. Его характерные черты, отмеченные автором применительно к земельной собственности в России, адекватны господствующему в X-обществе духовно-идеологическому императиву: «Во-первых, всегда существуют формальные и неформальные ограничения, в которых фиксируется право центральной власти в отношении земли, находящейся во владении и пользовании основных социальных субъектов. Во-вторых, верховная власть, являясь, по сути, собственником земли, определяет условия, выполнение которых обязательно для тех, кому эта земля передается во владение и пользование. Причем эта схема действует на всех уровнях иерархической властной вертикали – верхний уровень определяет условия для нижнего, в свою очередь, условия для него самого формируют стоящие выше звенья». [5]

Собственность как институт-коридор задает направление движения и реализации внутренней энергии в действие по доступу к редким благам и ресурсам и преобразованию ресурсов в блага. В этом действии объективно реализуются все виды потенциальной энергии человека в их совокупности. И при этом синергетический эффект усиливается при непротиворечивом сочетании этих видов энергии в процессе их реализации в конкретную деятельность человека. Поэтому важное значение приобретают институты-носители информации, которые дают человеку знание о том, куда ему направить энергию, как это лучше сделать, чтобы минимизировать транзакционные издержки действия. Это сродни дорожным знакам и правилам дорожного движения.

Все остальные институты-коридоры в экономической системе этносоциума строятся на основе не только духовного императива, но и института собственности. Они призваны организовать движение и реализацию энергии в заданном направлении с наименьшими транзакционными издержками. Сюда относятся в первую очередь институты редистрибуции и координации экономической деятельности на основе централизованно принятых решений. Эти институты всесторонне проанализированы в работах С. Кирдиной и О. Бессоновой.

Специфика сочетания индивидуальных, коллективных и общеттносоциальных (общегосударственных в современной и более понятной терминологии) экономических интересов в X-матрице порождает и специфическую роль отдельной личности в организации движения по такому институту-коридору как собственность. Расширение прав и уменьшение ограничений при движении от индивида к социальным группам само по себе может быть реализовано только через адекватную организацию коллективного действия.

Однако всякий раз принимать решение на «народном сходе» путем открытого обсуждения неэффективно с точки зрения транзакционных издержек. Поэтому объективно возникает необходимость делегирования права принятия решений относительно коллективных прав собственности отдельным индивидам (либо узким группам индивидов, в зависимости от масштаба и значимости коллектива и т.п.). Форм такого «делегирования» в X-обществах неисчислимо

множество, что определяется и этапом исторического развития, и уровнем развития технологий, и этногеографической спецификой и т.п.

Например, ссылаясь на опыт функционирования сельскохозяйственной общины после реформы 1861 года, С. Кирдина отмечает, во-первых, зависимость принятия решений относительно права пользования землей как объектом частной собственности на уровне отдельного двора от решений на уровне общины; во-вторых, четкую субординацию дворовой и общинной собственности на землю: «В условиях чересполосицы крестьяне продолжали быть связаны общими сроками сева и уборки урожая, которые определяла община. В общинном владении оставались угодья общего пользования (пастбища, выгоны, иногда леса). На общинном сходе решались дела о раскладке податей и т.д. Да и сама собственность крестьянского двора на землю могла быть реализована только внутри общины, смысл которой и состоял в совместном владении землей при индивидуальном ведении хозяйства каждым двором. Таким образом, действительно не представляется справедливым приравнять права крестьянина в составе подворной общины к правам реального частного собственника земли». [6]

Однако в любом случае «полномочный» представитель определенной группы в первую очередь берет на себя функцию распоряжения собственностью (в широком понимании последней) коллектива, сообщества. Его личная собственность не совпадает по объектам, правам и ограничениям с собственностью коллектива, интересы которого он представляет. Но полномочия его гораздо шире в вопросах распоряжения объектами, правами и ограничениями в отношении коллективной собственности, чем относительно его личной собственности. Он призван организовать движение своего коллектива по «коридору» института собственности в интересах этого коллектива как цельного субъекта хозяйствования. Эта организационная деятельность объективно в рамках X-матрицы формирует еще два института-коридора – институт координации через распоряжения сверху и институт редистрибуции (в примитивных обществах – реципрокции).

В совокупности эти три института-коридора образуют объективную основу функционирования всей экономической системы X-общества.

Таким образом, формируется специфическая роль субъекта, которому «делегированы» права распоряжения общей (коллективной) собственностью. Главное предназначение такого субъекта – организация трудовой деятельности в рамках делегированных ему институциональных полномочий таким образом, чтобы обеспечить «вверенный» ему социум (в масштабах от «семьи» до «государства») необходимыми средствами существования и совершенствования. При этом предполагается, что личные экономические интересы данного субъекта однозначно подчиняются экономическим интересам социума, вторичны по отношению к последним. Противопоставление сущностей «Я» и «МЫ» актуализируется в данном случае как своеобразное «раздвоение» личности данного субъекта. С точки зрения общества он олицетворяет собой сущность «МЫ» и воспринимается не как отдельная личность в ряду других таких же личностей, а как некая квинтэссенция совокупности всех представителей данного социума и их совместных интересов.

Возникает специфическая иерархия интересов. Субъект-полномочный представитель призван выражать совокупный обобщенный интерес социума как единого начала «МЫ». Институт-коридор «условно-верховная собственность» определяет границы влияния субъекта-представителя в вопросах распоряжения объектами собственности социума в интересах этого социума, а также четко задает направление такого влияния. Т.е. объекты собственности социума должны быть включены в процесс трудовой деятельности его членов таким образом, чтобы в первую очередь удовлетворялись обобщенные экономические интересы социума как единого целого («МЫ»), даже если это не способствует (либо даже препятствует) достижению экономических интересов отдельных людей («Я»). В принципе предполагается, что объективная вторичность «Я» не должна в большинстве случаев провоцировать коллизий типа «А почему я должен страдать в угоду коллективу?» Ибо духовный императив, «код» поведения изначально ставит на первое место интересы социума (от «семьи» до «государства»). Вся система институтов-носителей информации (обычаи, традиции, писаные и неписаные нормы и правила поведения, законы, приказы и т.п.), призвана направить реализацию энергии отдельной личности в действие от интересов «Я» к интересам «МЫ». В данном случае не ставится вопрос о правомерности и т.п. такого направления деятельности в свете глобальных проблем развития гуманизма и человеколюбия. Мы просто констатируем факт, имеющий в истории различных стран и народов с Х-матрицей многочисленные подтверждения (иногда чудовищные по своей жестокости!). Строительство Великой китайской стены, Беломорско-Балтийского канала и города Норильска, - это только наиболее масштабные проекты в Х-экономике с многочисленными жертвами, принесенными в угоду общественным интересам.

Субъект-представитель получает от социума «карт-бланш» на распоряжение объектами собственности. И вот здесь необходимо учесть, что личная (либо частная) собственность субъекта-представителя (как правило) не совпадает с общественной собственностью. Но при этом он фактически единолично получает возможность распоряжаться последней. Соответственно, объективно возникает противоречие интересов «внутри» самого субъекта-представителя, вызванное описанным выше своеобразным «раздвоением» личности. Как «Я» он желает максимизировать выгоду от личной собственности для себя, а как «МЫ» он обязан максимизировать совокупную выгоду социума от общественной собственности. И в данном случае, не смотря на внешнее сходство, это внутреннее противоречие субъектов-представителей в разных матрицах будет существенно отличаться по своему внутреннему содержанию и механизму реализации.

Принципиальное различие в данном случае обусловлено разной соподчиненностью «Я» и «МЫ» в восточной и западной матрицах. В Х-матрице субъект-представитель не просто олицетворяет собой коллективный интерес и в целом сущность «МЫ». Эта сущность и этот интерес первичны. Поэтому решения, которые данный субъект принимает относительно общественной собственности, рассматриваются социумом априори как решения в интересах всего социума. И личные интересы не просто не должны идти в разрез с этими решениями, а должны

подчиняться им. Если возникает противоречие личных интересов и принятых субъектом-представителем решений, то первые должны быть принесены в жертву. Это, конечно, не исключает оппортунизма «внизу». Наличие и интенсивность такого оппортунистического поведения зависит от двух причин: 1) величина транзакционных издержек такого поведения для отдельного хозяйствующего субъекта; 2) степень адекватности решений, которые принимает субъект-представитель, действительным экономическим интересам данного социума. В данном случае на первое место выходит серьезная проблема оппортунистического поведения субъекта-представителя. Оппортунизм - это субъективное вмешательство в механизм взаимодействия институтов с целью использования последних в корыстных интересах.

Необходимо остановиться на характеристике принципов такого механизма взаимодействия применительно к базисным институтам-коридорам X-экономики. Ведущее место в триаде «условно-верховная собственность – централизованная координация экономической деятельности – редистрибуция» принадлежит первому институту.

Задача-минимум X-экономики (как впрочем и Y-экономики) - обеспечить жизнеспособность этносоциума в степени, достаточной для гарантии его сосуществования с другими этносоциумами. Задача-максимум - обеспечить расширение ареала существования, в том числе и за счет других этносоциумов.

В совокупности принципы X-экономики призваны трансформировать энергию в действие в заданном направлении. Условно-верховная собственность путем выше описанного делегирования полномочий отдельным представителям позволяет адекватно структурировать социум. Формируется специфическая иерархия субъектов, где отдельные субъекты - полномочные представители оказываются в центре, объединяя вокруг себя остальных членов социума и представляя собой выразителей совокупного экономического интереса. Когда первичный процесс построения такой системы завершен, начинается собственно процесс реализации базисной институциональной технологии: принятие решений относительно распоряжения общественной собственностью объективно предполагает координацию трудовой деятельности (в рамках «вверенного» коллектива) по использованию прав и объектов собственности и дальнейшее распоряжение процессами распределения и перераспределения результатов и условий этой деятельности среди членов социума. Причем этот процесс непрерывен. К тому же формы трансформации энергии в действие должны быть адекватны «коду» этносоциального поведения. Задача субъекта-представителя – обеспечить эту адекватность. Поэтому главной формой реализации трудовой деятельности является служебный труд. Категория эта введена в научный оборот О.Бессоновой.

Специфика движения энергии хозяйствующих субъектов в X-экономиках заключается в обусловленной институтом условно-верховой собственности необходимости концентрации энергии для осуществления трудовой деятельности. Последняя предполагает деятельность по преобразованию ресурсов, находящихся в общей собственности, в продукт, предназначенный для потребления в рамках данного социума с учетом возможности внешнего обмена.



В данном случае предполагается реализация *Принципа легитимности субъекта-представителя (Центра) в вопросах принятия решений об организации трудовой деятельности в рамках социума*. Должен быть реализован также *Принцип первичности решений Центра относительно использования объектов условно-верховой собственности*. Принципы легитимности и первичности формируют такие институты-коридоры X-экономики как координация трудовой деятельности и редистрибуция через потоки сдач-раздач.

С. Кирдина так характеризует институт редистрибуции в X-экономиках: «Редистрибуция означает преимущественно вертикальное движение материальных ценностей и услуг (но главное – соответствующих прав) в рамках единой собственности. Здесь объективно требуется согласование хозяйственных трансакций не только между двумя совершающими их субъектами, но и между другими участниками хозяйственной жизни, которых прямо или косвенно могут затронуть действия двух выше обозначенных субъектов. Закон экономии трансакционных издержек приводит к тому, что вся совокупность необходимых согласований сосредоточивается в одном органе, который начинает выполнять функции Центра. Другими словами, если в ходе определенной трансакции потенциально могут быть затронуты интересы (права, ресурсы, условия деятельности) других хозяйствующих субъектов, то вместо того, чтобы обходить всех для получения согласований, или согласия на проведение трансакции, участники экономики обращаются в вышестоящий Центр, где аккумулируется основная необходимая информация». [7]

Здесь сразу необходимо отметить, что еще одним *Принципом X-экономик является обязательное предоставление экономической информации в Центр (субъекту-представителю) и ее аккумуляция в Центре*. Этот принцип реализуется через адекватные институты-носители информации – отчеты, докладные и служебные записки и т.п. формального и неформального плана.

Принципы легитимности Центра, первичности его в принятии решений касательно условно-верховой собственности, аккумуляции информации в Центре определяют механизм движения энергии, информации и вещества в социуме через редистрибуцию как институт-коридор X-экономики. Вследствие чего можно выделить *Принцип трансформации энергии в действие только через опосредование Центром*.

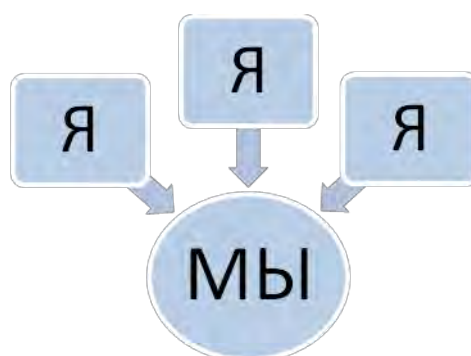
Таким образом, в X-экономике предполагается концентрация энергии и информации в Центре на основе принципов легитимности последнего и первичности в принятии решений относительно условно-верховой собственности. Легитимность и первичность обеспечиваются реализацией духовно-идеологического императива, задающего направление движения энергии от «Я» к «МЫ». Соответственно данная совокупность базисных принципов предполагает особую роль субъекта – легитимного представителя. Он призван координировать потоки энергии, информации и вещества в X-экономиках в интересах всего социума. При этом экономические интересы социума априори являются первичными и более значимыми, чем экономические интересы отдельного хозяйствующего субъекта. Это объективно формирует основание для

возникновения противоречия интересов. Однако в большинстве случаев движение энергии от «Я» к «МЫ» снимает, «гасит» это противоречие.

Если образно представить себе это движение как речной поток по руслу в заданном направлении, который (поток) формируется у истока из множества однонаправленных ручейков, то появление ручейка с противоположным направлением движения внесет некоторые незначительные «водовороты», но не изменит движения потока в целом.

Задача Центра – регулировать это движение «потока» энергии в интересах всего социума через институты редиистрибуции и координации. Схематично процесс влияния базисных принципов на механизм формирования и взаимодействия системы базисных институтов-коридоров в X-экономике можно представить следующим образом:

I этап – Формирование X-императива, «кода» поведения:



II этап – Формирование принципов X-экономики на основе «кода» поведения данного этносоциума:



### III этап – Формирование системы взаимосвязанных институтов-коридоров X-экономики:



Рисунок 1 – Схема реализации основных принципов в X-экономике

Поскольку все принципы реализуются одновременно, то поэтапность движения в схеме условна. Она необходима, чтобы показать объективность формирования механизма взаимодействия институтов-коридоров в X-экономике и специфическую роль Центра (субъекта – полномочного представителя) в этом механизме. Данная концепция объясняет, почему в X-экономиках (да и в целом в этносоциуме с X-матрицей) субъект, олицетворяющий собой сущность «МЫ», получает столь значимые прерогативы в принятии решений о распоряжении условно-верховой собственностью и организации всей хозяйственной деятельности в социуме. Поэтому в X-экономиках столь неоднозначна роль личности в организации трудовой деятельности. Человек, не получивший полномочий от социума, играет в этой деятельности подчиненную роль, так как формы и направления реализации его потенциальной энергии в действие определяет не он, а Центр. Человек, олицетворяющий начало «МЫ» и получивший такие полномочия, фактически единолично определяет формы и направления трансформации энергии в действие других членов социума. Отсюда – объективная неравнозначность, неравноценность отдельных личностей в X-экономике, признаваемая и одобряемая социумом. Эта неравноценность будет проявляться на всех уровнях социальной организации – от семьи до государства в целом.

В этой связи не перестают быть актуальными проблемы эффективности функционирования X-экономики. С точки зрения институциональной концепции эффективность может быть оценена через динамику и размеры социальных транзакционных издержек. То есть издержек функционирования всего механизма взаимодействия базисных институтов-коридоров. Эти издержки представлены как расходами Центра (государства) на организацию функционирования всей экономической системы, так и потерями, связанными с оппортунистическим поведением как Центра (субъектов – полномочных представителей), так и остальных участников хозяйственных процессов. Часть этих издержек (расходы государства) может быть определена достаточно точно,

а часть (издержки оппортунистического поведения) – весьма приблизительно в связи с отсутствием достоверных данных.

Кроме того, эффективность Х-экономики зависит, во-первых, от адекватности исторических форм базисных институтов-коридоров и форм организации служебного труда, во-вторых, от адекватности комплементарных институтов, призванных играть балансирующую роль в механизме взаимодействия базисных институтов-коридоров и институтов-носителей информации. Поскольку Х-экономика в своем институциональном развитии проходит ряд институциональных циклов, то степень эффективности экономики во многом будет определяться фазой текущего цикла. В Х-экономике на фазе перехода к следующему институциональному циклу (а Беларусь находится именно на этой фазе) важно интенсифицировать процесс имплантации в механизм взаимодействия институтов-коридоров комплементарных институтов. В первую очередь это относится к институтам частной собственности, рыночного обмена и конкуренции. На фазе спада институционального цикла трансакционные издержки нарастают ускоряющимися темпами в связи с неадекватностью форм базисных институтов. Поэтому общая эффективность Х-экономики объективно будет снижаться. Однако успешность перехода от фазы спада к фазе трансформации форм базисных институтов в Х-экономике в первую очередь зависит от решений именно Центра, о чем свидетельствует специфика механизма взаимодействия базисных институтов-коридоров Х-экономики. И именно Центр должен принять адекватные решения о внедрении комплементарных институтов. Если же он не справляется с данной задачей, то эти институты будут внедряться в стихийной (как правило нелегальной или полунелегальной) форме, так как с точки зрения социума в целом они не получают соответствующей легитимности. В результате трансакционные издержки фактически не уменьшаются, а лишь трансформируются, меняют формы. А это может привести к резкому падению эффективности экономики в целом.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, мы пришли к выводу, что принципы взаимосвязи институтов-коридоров Х-экономики проявляются в следующем:

- адекватности основных экономических институтов духовно-идеологическому императиву;
- первичности решений Центра относительно использования объектов условно-верховой собственности;
- легитимности субъекта-представителя (Центра) в вопросах принятия решений об организации трудовой деятельности в рамках социума;
- трансформации энергии в действие только через опосредование Центром;
- обязательное предоставление экономической информации в Центр (субъекту-представителю) и ее аккумуляция в Центре.

Учет данных принципов позволит более объективно прогнозировать различные варианты и сценарии эволюции национальной экономики. При этом необходимо учитывать также специфику исторического развития изучаемого этносоциума.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ксензов, С.В. Особенности формирования базовых институтов малых наций (на примере Беларуси) / С.В. Ксензов, В.Э. Ксензова // *Journal of Institutional Studies*/ - 2010. – Том 2 - №3. – С. 144-152.
2. Ксензов, С.В. Концептуальные подходы к сценариям изменений цивилизационных и малых базовых институциональных матриц / С.В. Ксензов, В.Э. Ксензова, К.К. Шебеко // *Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки.* - №10. – 2010.
3. Ksenzov, S. Basic and Complementary Institutes as the Factors of Economic Development in the Republic of Belarus / S. Ksenzov, V. Ksenzova, // *Institution – State – Power. IX Annual Conference of the International Association for Institutional Studies.* Knarkiv, Ukraine, October 12 -14, 2011/ *Book of Abstracts.* Knarkiv, 2011. – p. 40-41.
4. Шарапов, С. Бедность и богатство. Православная этика предпринимательства / С. Шарапов, М. Улыбышева. - Ковчег: 2013. – 320 с.
5. Кирдина, С.Г. "X- и Y-экономики: институциональный анализ / С.Г. Кирдина. [Электронный ресурс]. - <http://kirdina.ru/book2/glava3.shtml> - Дата доступа : 16.03.2009.
6. Кирдина, С.Г. "X- и Y-экономики: институциональный анализ / С.Г. Кирдина. [Электронный ресурс]. - <http://kirdina.ru/book2/glava3.shtml> - Дата доступа : 16.03.2009.
7. Кирдина, С.Г. "X- и Y-экономики: институциональный анализ / С.Г. Кирдина. [Электронный ресурс]. - <http://kirdina.ru/book2/glava3.shtml> - Дата доступа : 16.03.2009.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ НЕКОММЕРЧЕСКИХ (РЕЛИГИОЗНЫХ)  
ОРГАНИЗАЦИЙ ВО ВЗАИМОТНОШЕНИЯХ С ОБЩЕСТВОМ И ГОСУДАРСТВОМ

А.В.ПАХАРЕВ

Преподаватель кафедры МТСС СПбГЭУ, Санкт-Петербург, Россия

Аннотация

*Статья посвящена взаимозависимости и взаимовлиянию некоммерческих (религиозных) организаций в системе социально-экономических отношений государства.*

*В ней рассмотрены место и роль некоммерческих (религиозных) организаций в экономике государства, перспективы раскрытия организационных и экономических возможностей в социально ориентированной некоммерческой организации.*

Ключевые слова: экономическая деятельность, экономическая эффективность, некоммерческая организация, социально-культурная сфера, экономика религиозного рынка

Summary

*The article focuses on the interdependence and mutual influence of non-profit (religious) organizations in the socio-economic relations of the state.*

*It examines the place and role of non-profit (religious) organizations in the state economy, the prospects for the disclosure of organizational and economic opportunities in a socially-oriented non-profit organization.*

Keywords: economic activity, economic efficiency, non-profit organization, socio-cultural sphere, Theory of Religious Economy

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в нашей стране существует мнение, что различного рода религиозные организации если и имеют отношение к экономике, то лишь как источник потребления финансовых и материальных средств от государства, организаций и частных лиц. Безусловно, это исходит не только из смещений понятий прибыли в доходность, ограниченности в налогообложении, отделенности от государства, ограничении экономической деятельности не только светскими, но и вероучительными установлениями. Изучая данную тему, как в отечественных, так и в зарубежных источниках явно видно, что, не взирая на вышеперечисленные ограничения ,религиозная организация - это полноценный экономический субъект, живущий по законам рынка с ограничениями, установленными государством и уставом организации.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

При исследовании вопроса существования религиозных организаций в мире и, в частности, в России со времен становления Российской государственности можно сделать вывод, что по мере развития общества религиозные организации без экономической деятельности практически не существовали. Хотя, во времена родоплеменного общества экономическая деятельность была практически сведена к минимуму, и имущество в доклассовом обществе «не представляло собой богатство в современном понимании, не было средством накопления и экономического могущества» [1]. По мере развития общества и появления частной собственности, государства, классов и так далее, религиозная организация становится перед необходимостью не только расширять свою паству, привлекая неофитов, но и удерживая паству. Кроме необходимости в сотрудничестве церкви с государством [2] одним из рычагов такой деятельности, безусловно, является экономическая деятельность. Церковь еще Константином Великим была наделена различными полномочиями не только сословными и посредническими между обществом и государством, но и экономическими. Любой организации (и церковь не исключение) необходимы не только помещения для функционирования, но и какое-то содержание служителям организации, клиру, обычным работникам, средства для проведения ритуалов и богослужений, развития самой организации и строений и так далее. В V веке Халкидонским собором были распределены доходы церкви по одной четверти на клир, содержание епископа, храмов и на бедных [3]. Позднее Карл Великий вводит в своей империи обязательную церковную десятину, наделяет бенефициями и феодами. В свою очередь, на Руси князь Владимир вынужден был создавать церковный устав, церковную десятину и остальные источники доходов церкви. Тем самым было подтверждено «обмирщение» церкви как организации, признание экономической составляющей самой организации, что повлекло необходимость в урегулировании ее инструментов и механизмов.

Кроме того, что религиозные организации имели экономическую составляющую, необходимо понимать, что даже индивидуальная религиозность человека, родовые верования и т. п. не могут существовать без воздействия экономических законов. Не только в язычестве древности, но и в современных верованиях и религиозных течениях в рамках основных конфессий существуют места и предметы сакрального для человека значения. Своеобразным религиозным центром являлись дома у многих племен, пребывающих в язычестве [4]. Например, в Древней Руси на благоприятную туземную почву наложилась идущая из Греции традиция установки домовых церквей у знати, а также у тех, кто к знати тянулся [5]. «Всякий дом имел своих богов» [6]. Из подобных традиций напрашивается вывод, что даже имея централизованную, единую религию, тем не менее, каждый старается иметь собственную домовую церковь или, как минимум, некий угол или место, несущее некое сакральное значение. Например, красный угол, киот, божница, место для медитации, коврик для молитв и так далее.

Эта, на первый взгляд сугубо религиозная мысль, имеет и четкое экономическое следствие, а именно, потребность в специфической атрибутике, символике, предметах и утвари. Однако, со временем, как это происходило, например, в Византии, а затем и на Руси, спрос стал

фокусироваться на более качественном религиозном товаре, как общественного, так и личного предназначения. Безусловно, качество изготовления, качество сырья, технологии и так далее, то есть сугубо экономические критерии оценки ценности и рентабельности товара имели важное значение, но, не смотря на специфическое предназначение данного рода товаров, на первый план выходит новый фактор, который обладает экономическим значением. И этот фактор постепенно приобретает исключительное значение, начинает доминировать над всеми остальными. Это святость, кошерность, халяльность не только сырья и технологий, но и изготовителя.

То есть, если язычник писал, например, икону, то ее скральная, религиозная ценность нивелировалась и икона становилась «презренным греческим искусством» [7]. Более того, индивидуальная и семейная сакральность вырастала в общинную, затем в волостную, региональную и так до государственного значения.

Религиозные организации, несмотря на специфичность экономической деятельности, нельзя рассматривать изолированно от макроэкономики, особенно при централизованной церковной организации. Однако вопрос изучения экономических особенностей религиозных организаций в российской науке освящен крайне слабо.

В настоящее время для экономической науки большую актуальность имеют вопросы, связанные с повышением экономической эффективности организаций различных организационно-правовой форм деятельности. В конце XX - начале XXI века остро обозначились проблемы снижения издержек, которые наиболее остро связывались с потребностью в увеличении управленческого аппарата. Разрастающийся для выполнения управления в различных сферах деятельности государственный аппарат влечет для обеспечения своих функций дополнительные расходы. Вместе с тем, развитие рыночных отношений определило необходимость разделения организаций на коммерческие и некоммерческие, обозначилась общемировая тенденция увеличения роли некоммерческих организаций в системе социально-экономических отношений. Это разделение позволяет ослабить нагрузку на государство и дает возможность повысить экономическую активность населения.

Таким образом, осуществляется постепенная передача некоммерческим организациям некоторых функций, ранее выполняемых государством и частным сектором, убираются посредники, оптимизируются организационные издержки государства при повышении качества предоставленных услуг и при более широком охвате потребителя. Неоспоримое значение имеет создание новых или повышение экономической эффективности существующих структур, интегрированных в реальный сектор экономики, решение проблемных аспектов жизнедеятельности в социокультурной сфере, сфере финансов и хозяйствования во всех стадиях финансовой и хозяйственной деятельности, повышение экономической устойчивости самой организации, повышение уровня экономической поддержки от сторонних организаций и так далее. Данные вопросы повышения в мире роли некоммерческих организаций выявляет, соответственно, проблемы повышения экономической эффективности некоммерческих организаций и в России.



В связи с этим премьер-министр Российской Федерации Д.А. Медведев заявил: «На фоне замедлившегося экономического роста мы должны добиться, чтобы государство не занимало неоправданно много места в экономике... ..государственным органам необходимо сконцентрироваться на выполнении своих основных функций. Нанимать негосударственные организации для исполнения остальных функций или полностью уходить из соответствующих сфер» [8]. В Российской Федерации активно развиваются по распространению и влиянию организации, занимающиеся деятельностью в социально-культурной сфере. В связи с этим научный поиск путей формирования стратегии развития этих организаций, разделения основного и побочного продукта, систематизации финансового контроля, решения проблем функционирования экономического механизма деятельности организации, привлечения государственной и негосударственной финансово-экономической помощи, крайне важен и актуален для решения вопросов повышения живучести организации в современной России. Решение частных вопросов и противоречий социально-ориентированной некоммерческой организации может позволить решить некоторые основные вопросы экономической эффективности и даст возможность использовать исследование для преодоления схожих проблем большинства некоммерческих организаций [9].

Опыт развития некоммерческих организаций в зарубежных странах показал их не малую роль в формировании валового продукта страны и регионов. Межстрановые сравнения показывают, что деятельность социально-ориентированных некоммерческих организаций, в частности, религиозных и, собственно, религиозность граждан (например, частота посещения церкви) благотворно влияет на экономическое развитие. Об этом же рассуждал в своих трудах М. Вебер [10]. Безусловно, социально-ориентированные некоммерческие организации, в частности религиозные, имеют социальную направленность, «спасают от порока» [11]. Религиозные организации способны не только проводить интересы различных сфер деятельности своей паствы внутри канонического присутствия и за пределами государства, но и проводить интересы государства в паству. Кроме деятельности социальной направленности, борьбу за удержание верующих, привлечение неофитов и так далее, религиозные организации имеют нужду в вещественных средствах для достижения своих целей [12], что в любом случае выливается в экономическую деятельность организации.

Социальная наука, изучающая религию, создала теорию, считающуюся одним из самых значительных событий за последние тридцать лет. Это теория экономики религиозного рынка (Theory of Religious Economy), учитывающая широкий спектр вопросов (например, различия между конкурентным религиозным рынком и религиозной монополией). Основные сторонники теории - американские социологи Rodney Stark, [Willam Sims Bainbridge](#), Ronald Inglehart, Pippa Norris, Samuel Huntington, а также американские экономисты Carl L. Bankston, W. Robertson Smith, Laurence Riannaccone, Stephen R. Warner, Roger Finke. При всем кажущейся исключительной социологичности данной теории, можно обратить внимание на явную и неразрывную взаимосвязь с экономикой.

Согласно проведенным американскими учеными исследованиям, большинство людей в мире являются религиозными, но по религиозному рвению и по внешним особенностям разные народы различаются. Соединенные Штаты, где поддерживается высокая степень религиозной веротерпимости, имеют не только чрезвычайно разнообразные религиозные организации, но и высокий уровень религиозного участия населения. Американцы, как правило, жертвуют больше денег в свои церкви по сравнению с другими странами, тем самым развивая экономические возможности организации. По некоторым оценкам, в Соединенных Штатах насчитывается около 15000 конфессий - достаточно свободная экономика религиозного рынка. Членство в церкви относительно высоко и в США, и в Канаде. В Канаде, по некоторым оценкам, среди населения, считающего себя членами церкви, насчитывается около 61 %, а в США - 63 % населения (при населении более 390 миллионов человек) [13]. Что интересно, в США и Канаде, при высоком уровне религиозности, сохраняется устойчивый рост населения - 4,8% и 5,6% соответственно. Отсутствие неблагоприятной демографической ситуации характерно и для религиозной европейской Польши [14], а так же Индии, Китая, большинства мусульманских стран и большинства государств, где наблюдается рост экономики.

По выводам Pew Forum's U.S. Religious Landscape Survey, исследовавшего в период с 8 мая по 13 августа 2007 года среди репрезентативной выборки более чем 35 000 взрослых в США, 83,9% опрошенных являются верующими и причисляют себя к тому или иному вероисповеданию. Остальные 16,1% признали себя или атеистами (атеисты - 1,6%, агностики- 2,4%) или не могут себя отнести к какой-либо вере [15]. В Европе в последнее время заметно снижение религиозной активности, но вместе с тем происходит усиление традиционных взглядов среди населения. В последнее время идет тенденция нарастания фрилансерства в традиционных конфессиях. Особенно сейчас это выражено в христианских течениях. Тем не менее, религиозные организации, осуществляя социально - культурную деятельность, являются важным элементом экономики любого государства. Для оценки масштабов деятельности религиозной организации можно использовать данные Архиерейского собора Русской православной церкви 2013 г. Около 30 миллионов человек являются паствой организации, только священников и дьяконов - 30430 и 3765 человек соответственно [16]. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) в 2010г. предоставил данные о том, что православными себя считают 75% россиян, а религиозные обряды с той или иной частотой соблюдают две трети россиян (66%, в 2006 году - 61%) [17]. И хотя постоянно соблюдают обряды только 4%, этих цифр достаточно для понимания экономических возможностей религиозных организаций.

Согласно Российского законодательства [18], любая организация, желающая осуществлять экономическую деятельность для полноценного функционирования как экономический субъект, должна стать юридическим лицом. При этом она должна отразить свои цели, предмет деятельности, права членов, источники формирования имущества и так далее в своих учредительных документах [19]. Например, в Основах социальной концепции Русской

Православной Церкви в область сотрудничества Церкви и государства в нынешний исторический период входит экономическая деятельность на пользу Церкви, государства и общества [20].

Практически невозможно сегодня представить современную религиозную организацию, которая бы не осуществляла предпринимательскую деятельность, ограничиваясь служением культуре. Диапазон деятельности религиозных организаций сейчас весьма широк и включает благотворительную, образовательную, культурно-просветительскую, издательскую, предпринимательскую деятельность [21]. Воздержимся от оценки культовой и социальной деятельности религиозных организаций, которая доверяется им государством во многих сферах, например часть «воспитательной» функции в Вооруженных Силах, введение курсов в школах и так далее. Рассмотрим исключительно экономические аспекты возникновения, становления и деятельности религиозных организаций, являющихся не только юридическими лицами, но и экономическими субъектами в виде некоммерческих организаций, работающих в социально-культурной сфере.

Так как религиозная организация является некоммерческой организацией, то она является организацией, не имеющей извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющей полученную прибыль между участниками [22]. Для проведения анализа экономической деятельности религиозной организации необходимо понять источники её финансово-экономических ресурсов. Некоммерческая исследовательская служба Среда опубликовала в 2013 г. результаты опроса о мнении прихожан по источнику содержания храмов. Невзирая на разницу во мнениях, тем не менее, в качестве желательных источников финансирования респонденты указали и прихожан, и государство, и благотворителей [23]. Россия, как и Русская православная церковь, являются в некоторой степени наследниками Византийской империи. В Византии, а потом и в Древней Руси, после принятия христианства храмы существовали в первую очередь за счет благотворительности, которую необходимо было вызвать у «потребителя». В Западной Европе, после разделения христианства на католическую и православную церковь была более жесткая связь церкви и государства. При Карле I были введены обязательные отчисления, так как сама церковь становилась не только помощником власти, но и претендовала на большую значимость. Такие обязательства в Византии в то время были не мыслимы. Зависимости у власти от церкви и потребности в помощи не было, т.к. процесс возникновения феодализма находился в самом начале. Политические особенности развития экономических механизмов в ту или иную историческую эпоху и на той или иной местности, тем не менее, не означают исключительное различие в принципах экономической деятельности данного вида некоммерческих организаций. Таким образом, в деятельности религиозной организации, являющейся социально-ориентированной некоммерческой организацией, целесообразно участие всех основных экономических субъектов.

Любая некоммерческая организация осуществляет ту или иную экономическую деятельность. Функционирование некоммерческой организации (в частности, религиозной организации) приносит и исключительно экономические результаты при удовлетворении

потребностей населения в социокультурной сфере: доход самой организации, выплата налогов, предоставление рабочих мест, инициирование и участие в реализации федерально-целевых программ, формирование мировоззрения, которое отражается на экономической деятельности населения и так далее. В связи с этим, игнорирование и недостаточное изучение такого понятия, как экономика религиозного рынка, является упущением для полноценного анализа экономического ландшафта.

## ВЫВОДЫ

Решение экономических вопросов некоммерческой организацией сопряжено с рядом трудностей и сложностей, возникающих в процессе сбора информации об организации и его источниках финансирования, отсутствия ясности в финансово-экономических основах социально-культурной деятельности. Причем, для полноценной оценки ресурсного обеспечения, важно не только знать количественные и качественные характеристики ресурсной базы, но необходимо оценивать и результативность управления этими ресурсами, учетом и контролем поступления доходов и экономической поддержки от других лиц и организаций. Важно адекватно и полно оценивать взаимовлияние ресурсной базы, а также ее взаимозависимости с внутренними и внешними социально - экономическими факторами. Подобное понимание и оценка способны привести к решению основных проблем, сформулировать дальнейшую стратегию, повысить экономическую устойчивость и доверие потребителя к самой организации.

Можно особо выделить такие важные аспекты, как проблемы функционирования экономического механизма деятельности некоммерческой организации в теоретическом и методологическом плане; недостаточная разработанность вопросов организационной и экономической эффективности некоммерческой организации и ее инфраструктуры; понимание сущности получения вознаграждения за оказанные услуги, как основного продукта организации, согласно Общероссийскому классификатору услуг населению; возможность производства и реализации побочного продукта в рамках устава некоммерческой организации; формирование цены и контроля за освоением дохода от деятельности организации; привлечение государственной и негосударственной финансово-экономической помощи, а также актуальность данного вопроса в современной России.

Согласно вышесказанному, важнейшим условием для выработки экономического механизма повышения эффективности и качества социально-культурных услуг является анализ путей решения проблемных аспектов жизнедеятельности в сфере финансов и хозяйствования социально ориентированной некоммерческой организации.

Таким образом, очевидна актуальность и необходимость выявления организационных возможностей, а так же разработки экономической политики, направленной на стимулирование процесса формирования прозрачности экономической деятельности и повышения эффективности в некоммерческих организациях. Рассматривая перспективы раскрытия организационных и экономических возможностей в социально ориентированной некоммерческой организации, можно

рассчитывать на повышение реализации продукции этих организаций, повышения их инвестиционной привлекательности, привлечения государственной, общественной и частной экономической поддержки и обеспечения устойчивого функционирования организации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гуревич, А.Я. Проблемы генезиса феодализма в Западной Европе / А.Я. Гуриев. - М.: Высшая школа, 1970 г. - 65с.
2. Свеницкая, И.С. По изданию «Раннее христианство: страницы истории. От общины к церкви» / И.С. Свеницкая. - М.: Политиздат, 1987. - 213с.
3. Курбатов, Г.Л. Христианство: Античность, Византия, Древняя Русь/ Г.Л. Курбатов, Э.Д. Фролов, И.Я. Фроянов. - Лениздат 1988. -133с.
4. 3. Курбатов, Г.Л. Христианство: Античность, Византия, Древняя Русь/ Г.Л. Курбатов, Э.Д. Фролов, И.Я. Фроянов. - Лениздат 1988. - С. 292.
5. Голубинский, Е.Е. История Русской церкви / Е.Е. Голубинский. - М. Университетская типография. Страстной бульвар. 1901. - 400с.
6. Фюстель де Куланж. Гражданская община древнего мира/ 6. Фюстель де Куланж . - СПб., 1906. - С. 34-35.
7. Курбатов, Г.Л. Христианство: Античность, Византия, Древняя Русь/ Г.Л. Курбатов, Э.Д. Фролов, И.Я. Фроянов. - Лениздат 1988. С. -133
8. Медведев, Д.А. Время простых решений прошло/ Д.А. Медведев // «Ведомости» - Режим доступа <http://news.mail.ru/politics/14943485/?frommail=1>(время обращения 25.12.2012)
9. Пахарев, А.В. Экономическая деятельность некоммерческих (религиозных) организаций в системе социально-экономических отношений государства/ А.В. Пахарев // Сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции 29-30 ноября 2013 г. НОУ ДПО «Санкт-Петербургский институт проектного менеджмента», Санкт-Петербург, 2013 г. - 245 с.
10. Вебер, М. Избранное. Образ общества /М. Вебер. Пер. с нем. – М.: Юрист, 1994
11. Томилин, М. Финляндские сектанты /М. Томилин // Петербургские ведомости. - 1912 г. - №211. - С. 3.
12. Павлов, А. С. Курс церковного права / А.С. Павлов. - СПб.: Издательство «Лань», 2002. - 312с.
13. Старк, Родни (2007). Социология, 10-е Издание, Thomson Уодсворт. /(режим доступа <http://www.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1009&context=ijrr>)(время обращения 25.12.2012)
14. Пахарев, А.В. Демографическая проблема – гибель великого государства., Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук / А. Пахарев, А. Егоров // IV Международная заочная научно-практическая конференция, Поволжское отделение академии военных наук, январь 2010, Вольск.
15. Pew Research. Religion & Public Life Project, Summary of Key Findings, 2013г.,

<http://religions.pewforum.org/reports> (время обращения 25.12.2012)

16. Патриарх Русской Православной Церкви Кирилл, Архиерейский собор Русской православной церкви, 2013 г.

17. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) (Пресс-выпуск № 1461) 30 марта 2010 г.

18. п. 3 ст. 14 Федерального закона от 12.01.1996 г. «О некоммерческих организациях» № 7-ФЗ

19. Воеводина, Н.А. Некоммерческие организации: бухгалтерский учет, налоги и новые возможности / А.Н.Воеводина и др. - Саратов, 2012. - С. 36.

20. Основы социальной концепции Русской Православной Церкви, III. Церковь и государство, п.8 пп. «о»

21. Иванов, В.Г. Государственно-конфессиональные отношения в России: в поисках стабильности / В.Г. Иванов // Труды государственного музея истории религии», выпуск 4, Санкт-Петербург, издательство «Акционер и К», 2004 г. - С. 95.

22. ст. 2 Федерального закона от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»

23. Некоммерческая исследовательская служба Среда, 2013 г. Режим доступа: (<http://sreda.org/2013/25787/25787>).(время обращения 25.12.2012)

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И ВЛИЯНИЕ НА  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Т.В. КУЗЬМИЦКАЯ

Зав.сектором

Сектор социально-трудовых отношений и демографии

Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

Л.П. ШАХОТЬКО

Д.с.н., проф., гл. науч. сотрудник

Сектор социально-трудовых отношений и демографии

Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

Аннотация

*Рассмотрена специфика социально-экономического и демографического развития Республики Беларусь на современном этапе. Установлено, что в сложившихся условиях возрастает роль международной трудовой миграции, а значит, усиливается актуальность выработки адекватной миграционной политики. Проведен анализ международной трудовой миграции в Республике Беларусь, дана оценка ее масштабов и предложены направления совершенствования миграционной политики.*

Abstract

*The specificity of the socio-economic and demographic development of the Republic of Belarus at the present stage was considered. Found that under the circumstances, the role of international labor migration increases, and thus enhanced the relevance of developing adequate migration policy. Held the analysis of international labor migration in the Republic of Belarus, held an assessment of its scope and proposed the directions of migration policy.*

ВВЕДЕНИЕ

Курс на устойчивое социально-экономическое развитие страны требует выявления и мобилизации всех ресурсов, необходимых для его реализации, и обуславливает необходимость выполнения целого комплекса задач во всех сферах деятельности. Таких, как обеспечение экономического роста и процветания на основе труда, предпринимательской энергии и созидательной инициативы людей; формирование эффективных трудовых отношений и рынка труда, единой системы занятости. В настоящее время в Республике Беларусь остро стоит вопрос проведения модернизации экономики. И, поскольку на сегодняшний день модернизация упирается

в нехватку квалифицированной рабочей силы, то на первое место выходят мероприятия по формированию эффективного рынка труда Республики Беларусь, сохранению трудового потенциала и удержанию в стране квалифицированных кадров. В этих условиях повышается значение трудовой миграции.

Понять такой сложный социально-экономический феномен, как миграция, без учета ее взаимосвязи с демографической обстановкой и экономическим развитием страны и ее регионов невозможно. На трудовой потенциал уже несколько лет оказывает неблагоприятное влияние демографическая ситуация, так как в Республике Беларусь, как и в ряде других развитых стран, численность населения в трудоспособном возрасте ежегодно убывает за счет превышения количества выходящих из трудоспособного возраста над количеством вступающих в него. Для решения этой проблемы необходимо повысить эффективность использования имеющихся трудовых ресурсов, а также привлечения новых, за счет роста их территориальной мобильности внутри республики и международной трудовой миграции. Нельзя управлять миграцией, не имея научно-обоснованных сценариев развития. Для того чтобы регулировать любой социально-экономический процесс, в том числе и миграционный, необходимо знать текущее состояние объекта, тенденции его развития, пределы и инструменты возможного воздействия на этот процесс. Также при выработке миграционной политики следует учитывать, что в настоящее время обостряется глобальная борьба за трудовые ресурсы.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

**Анализ социально-экономического и демографического развития Республики Беларусь.** Несмотря на явные негативные тенденции в динамике рождаемости и смертности в 1990-е гг. и начале первого десятилетия XXI века, а также депопуляции, которая длится уже два десятилетия, экономика Беларуси до последнего времени почти не ощущала реальных негативных последствий этих явлений. Это связано с тем, что в стране продолжали расти как абсолютная численность населения в трудоспособном возрасте, так и ее доля в общей численности. Начиная со второй половины первого десятилетия XXI века, сложившаяся структура населения по полу и возрасту в целом благоприятствовала демографическому развитию страны. Наблюдалось равновесие соотношения полов в наиболее активных брачных и детородных возрастах. Благоприятная половозрастная структура последних лет оказала положительное влияние на демографические процессы Беларуси в 2003–2012 гг. В результате количество браков несколько увеличилось, количество умерших – уменьшилось, количество родившихся – выросло. [1]

В последние годы ситуация изменилась. Уже на начало 2008 года абсолютная численность населения в трудоспособном возрасте впервые уменьшилась, а с 2009 года начала уменьшаться и доля населения в трудоспособном возрасте. Новая тенденция сохранится достаточно длительное время (примерно, 15-20 лет), причем темпы ее будут расти. Уменьшение численности населения в трудоспособном возрасте будет увеличивать демографическую нагрузку на трудоспособное население и, если к этому не быть готовым, может вызвать целый ряд негативных явлений



социально-экономического характера. Со временем это может вызвать дефицит и структурный дисбаланс трудовых ресурсов, которые начинают проявляться уже в настоящее время. Несмотря на то, что на протяжении ряда последних лет ситуация в республике характеризовалась высоким уровнем занятости населения и низким уровнем безработицы, ростом спроса на рабочую силу и снижением регистрации безработных, в стране наблюдается дисбаланс спроса и предложения рабочей силы, неэффективная занятость и диспропорция по численности занятых по основным видам экономической деятельности. Трудовые ресурсы страны обладают достаточно высоким образовательным и профессиональным потенциалом, тем не менее, социологические опросы более 2,4 тыс. организаций различных форм собственности, проведенные НИЭИ Минэкономики в 2012 году, показали, что дефицит квалифицированных кадров становится основным сдерживающим фактором развития организаций на перспективу. Об этом заявило более 60 процентов опрошенных руководителей. Уже сейчас экономика страны ощущает существенный спад практически всех основных показателей состояния и использования трудовых ресурсов (табл. 1).

Таблица 1 - Состояние и использование трудовых ресурсов в Республике Беларусь за 2005-2012 гг.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Численность трудовых ресурсов, тыс. чел.	6106,1	6107,7	6109,9	6108,0	6081,4	6078,5	6031,4	6030,0
Численность трудоспособного населения в трудоспособном возрасте, тыс. чел.	5838,2	5838,2	5825,0	5804,4	5777,8	5742,0	5694,9	5637,4
Численность населения, занятого в экономике, тыс. чел.	4414,1	4470,2	4518,3	4610,5	4643,9	4565,9	4554,5	4577,1
Численность экономически активного населения, тыс. чел.	4490,6	4534,4	4566,9	4654,2	4685,1	4705,1	4686,0	4605,6
Доля лиц, старше трудоспособного возраста в составе трудовых ресурсов, в %	4,4	4,4	4,7	5,0	5,0	5,5	5,6	6,5
Численность безработных, тыс. чел.	67,9	52,0	44,1	37,3	40,3	33,1	28,2	24,9
Количество вакансий, тыс. (на конец года)	35,8	44,8	50,8	50,7	34,5	48,8	51,7	62,0-70,6 август
Уровень безработицы, %	1,5	1,2	1,0	0,8	0,9	0,7	0,6	0,5

Источник: Экспертно-медийный семинар Трудовая миграция в союзном государстве - состояние и перспективы. Информационный материал Минск 26 сентября 2013 г. С.40-43

Численность трудоспособного населения в трудоспособном возрасте и численность экономически активного населения уменьшается, доля лиц старше трудоспособного возраста в

составе трудовых ресурсов растёт, численность безработных уменьшается, количество вакансий – растёт. [2]

Однако на протяжении нескольких ближайших лет страна все еще не будет испытывать острого дефицита трудовых ресурсов. Это связано с тем, что, *во-первых*, в стране есть резервы за счет скрытой безработицы, что позволит сгладить ситуацию за счет более эффективного использования имеющихся трудовых ресурсов, *во-вторых*, законодательно трудоспособный возраст начинается с 16 лет, но в реальной жизни молодежь в этом возрасте продолжает учиться, а начинает работать на 5-8 лет позже. Следовательно, в настоящее время начинают работать те, кому 21-25 лет, то есть родившиеся в конце 80-х годов прошлого столетия, а те малочисленные когорты, которые родились в конце 90-х годов, начнут свою трудовую деятельность только в конце второго десятилетия текущего столетия. Многочисленные когорты родившихся в послевоенные 50–60-е годы уже начали выходить на пенсию, и это продлится до конца второго десятилетия. Поэтому сочетание этих двух факторов приведет к значительному сокращению численности потенциальных работников во второй половине второго десятилетия.

Если заранее не предпринять соответствующие меры, может возникнуть дефицит трудовых ресурсов. Поэтому в настоящее время качественное составление демографических прогнозов и выработка адекватной миграционной политики становятся особенно актуальными. Частично дефицит трудовых ресурсов можно будет решить за счет использования новых источников пополнения трудовых ресурсов. Среди возможных источников увеличения численности трудового потенциала следует выделить следующие: 1) совершенствование системы пенсионного обеспечения; 2) увеличение занятости инвалидов, тем более что современные технологии позволяют расширить возможности для этого; 3) повышение эффективности работы секторов бюджетной сферы. В настоящее время в стране предпринимаются меры в этом направлении; 4) рост территориальной мобильности трудовых ресурсов как внутри республики, так и внешней трудовой иммиграции.

В условия депопуляции компенсировать убыль населения предстоит миграции. Поэтому государство заинтересовано в притоке населения в республику и стремится проводить в стране эффективную миграционную политику, направленную на активное привлечение иммигрантов, особенно из стран СНГ, их успешную интеграцию в белорусское общество и нейтрализацию возможных отрицательных последствий. Однако, как показывают исследования последних лет, возможности у страны полностью погасить депопуляцию за счет притока молодежи из стран СНГ и Балтии практически отсутствует. Кроме того, следует изучить и хорошо взвесить все позитивные и негативные последствия миграции (как иммиграции, так и эмиграции) для социально-экономического, демографического и политического развития Республики Беларусь. Необходимо концептуально более четко определить: когда, сколько, каких и куда конкретно иммигрантов на постоянное место жительства стране необходимо привлечь. В некоторых случаях проблему целесообразно решать другим путем. В частности при возникновении дефицита трудовых ресурсов возможны следующие меры: переход экономики на инновационный путь

развития; модернизация производства; рост производительности общественного труда; повышение квалификации и организации имеющегося трудового потенциала; более широкое использование посильного труда пенсионеров, инвалидов, учащейся молодежи или привлечение временных трудовых мигрантов на основе договоров и контрактов.

Миграционный прирост населения в Беларуси все последние 20 лет оставался положительным. В последние годы положительное сальдо миграции населения в Беларусь из стран СНГ и Балтии значительно увеличилось, и по отчетным данным сальдо миграции с другими странами мира в целом стало тоже положительным (рис.1).

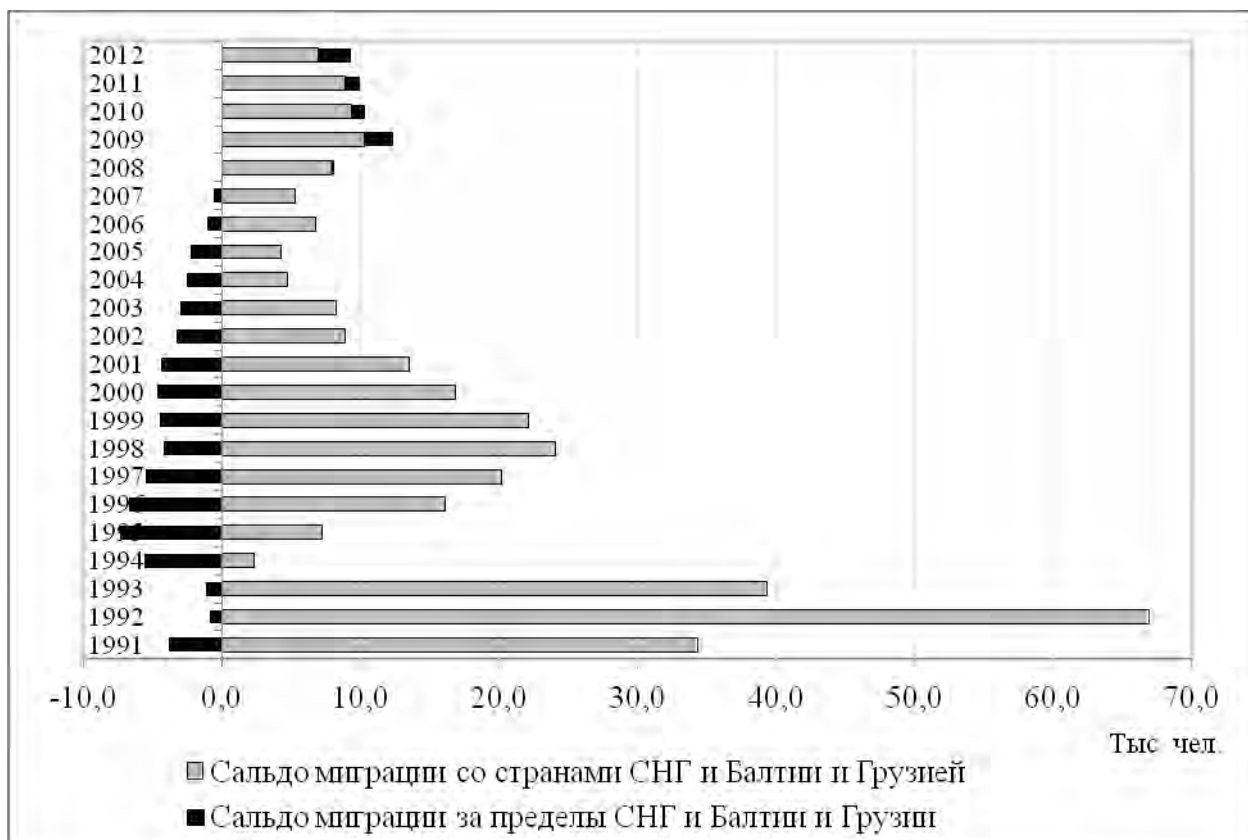


Рисунок 1 - Динамика объемов сальдо внешней миграции населения Беларуси по основным потокам

В 2013 году в стране впервые за годы депопуляции миграционный прирост в полтора раза перекрыл убыль населения за счет естественного оттока (рис. 2).

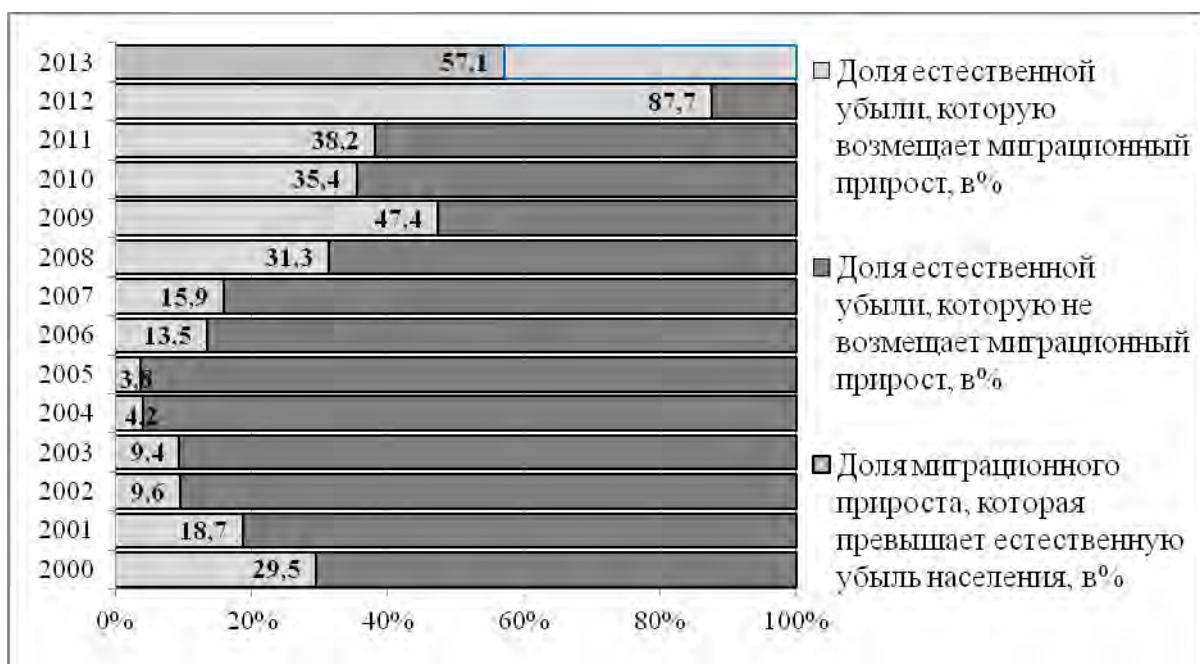


Рисунок 2 - Доля естественной убыли населения, которую возместил миграционный прирост в 2005-2013 гг.

Тем не менее, этот прирост остается незначительным и нельзя рассчитывать на то, что он позволит длительное время полностью компенсировать естественную убыль населения страны, тем более в условиях, когда естественная убыль начнет увеличиваться. Республика Беларусь будет вынуждена привлекать трудовых мигрантов при обострении дефицита трудовых ресурсов. Однако следует учитывать, что это должны быть квалифицированные работники и оплачиваться их труд должен так же, как труд граждан Беларуси. Привлекать в страну неквалифицированных разнорабочих и получать эффект за счет более низкой оплаты труда трудовых мигрантов – путь «в никуда». Как свидетельствует международный опыт, это позволяет сгладить проблему в краткосрочном периоде, но не решает ее в долгосрочном периоде, принося дополнительные сложности. Так как, *во-первых*, тормозит развитие прогресса в механизации тяжелого ручного труда, *во-вторых*, может привести к обострению социальной обстановки в стране.

**Проблемы учета трудовой миграции.** В настоящее время остро стоит вопрос учета трудовой миграции. Причем это проблема не только Беларуси. Дело в том, что до сих пор не существует единой трактовки понятия трудовой миграции. Использование различных определений и отсутствие согласованных критериев отнесения к международным трудовым мигрантам в разных странах мира, влечет за собой многообразие методик измерения миграции, что существенно затрудняет международные сопоставления статистических данных. Поэтому вопрос гармонизации определений при определении миграции является особенно актуальным при анализе ее масштабов. Помимо этого, проблемы оценки международной миграции в значительной степени обусловлены высокой степенью эластичности составляющих ее видов и форм. Это связано с тем, что мигранты по социально-экономическим, политическим или экологическим причинам и трансформациям в стране прибытия или выбытия могут изменить свой статус. Так, безвозвратные мигранты (выехавшие в другую страну на постоянное место жительства как

эмигранты) могут по каким-то причинам принять решение о возвращении на родину. Трудовые мигранты, легально находящиеся и официально работающие в стране трудоустройства, могут захотеть остаться в стране сверх разрешенного срока или попытаться сменить место работы, невзирая на ограничения, прописанные в контракте, и таким образом превратятся в незаконных мигрантов. Незаконно находящиеся в стране иммигранты могут «попасть» под миграционную амнистию (т.е. государственную кампанию по легализации) и обрести законные основания для проживания и работы в стране. К сожалению, статистика международной миграции практически не учитывает такого рода факты, и выводы исследователей основываются часто на умозрительных заключениях. [3]

Одним из способов получения данных о потоках трудовой миграции является статистический учет выданных документов, необходимых для легального въезда и проживания в стране, однако при этом из поля зрения выпадают мигранты, въезжающих в страну без законного разрешения. Другим способом получения информации о международной трудовой миграции как в странах принимающих мигрантов, так и в странах преимущественно отдающих их, предоставляют выборочные обследования домашних хозяйств. При этом страны приема получают информацию о численности трудовых мигрантов из других стран, их качественном составе и степени их включенности в рынок труда, а страны выбытия – о причинах миграции и количественном и качественном составе выбывших, что позволяет провести оценку экономического эффекта от миграции. Выборочные обследования для изучения миграции могут проводиться либо в форме специализированного самостоятельного исследования, либо как составная часть других исследований. Иногда страны, как это сделал Национальный статистический комитет Республики Беларусь в 2009 г., отдельные вопросы о трудовой миграции включают в программу переписей населения.

Трудовые мигранты выезжают из страны и въезжают в нее как по официально заключенным договорам и контрактам, так и без них. Как показывают обследования, не все из них являются нелегальными мигрантами в полном значении этого слова, так как многие из них заключают договора и контракты не в своей стране, а в стране-реципиенте непосредственно с нанимателем. Сопоставление данных, полученных из разных источников (оценка на основе переписи населения, выборочного обследования домохозяйств, российских статистических данных) позволяет сделать вывод, что отток незарегистрированных трудовых мигрантов как минимум на порядок превышает зарегистрированную трудовую миграцию из страны. По нашему мнению, в настоящее время в Беларуси назрела необходимость организации и совершенствования учета граждан, работающих за рубежом, так как подавляющее большинство выезжает из страны, не пользуясь услугами по трудоустройству лицензированных агентств, а статистические данные стран приема не позволяют в полном объеме оценить и охарактеризовать миграционные потоки.

В соответствии с балансом трудовых ресурсов, при составлении которого использовались предварительные результаты выборочного обследования домашних хозяйств в целях изучения проблем занятости населения, в том числе и по вопросам, касающимся трудовой миграции,

количество граждан Республики Беларусь трудоспособного возраста, работающих за границей, в 2012 году составило 55,4 тысяч человек или 0,9% от численности трудовых ресурсов. [4] Однако обследования домашних хозяйств как способ получения данных о миграции, также имеет определенные недостатки, обусловленные, во-первых, тем, что трудовые мигранты могут уехать в другую страну на работу, забрав с собой всю семью и в этом случае не у кого будет получить информацию, и, во-вторых, тем, что, не смотря на то, что информация, предоставленная домашними хозяйствами, может быть использована исключительно для формирования сводных статистических данных и органы государственной статистики гарантируют ее конфиденциальность, некоторые домохозяйства склонны к сокрытию сведений о родственниках-мигрантах, например, из опасения предъявления к уплате налогов из доходов, полученных за рубежом.

**Оценка масштабов трудовой миграции в Беларуси.** Реформы в политической и экономической сфере создали предпосылки для вхождения республики в международный рынок труда. В этих условиях соблюдение государственных интересов объективно требует усиления влияния государства на структуру эмиграционных и иммиграционных потоков, предполагает совершенствование системы органов государственного управления, ответственных за координацию этой деятельности.

В стране идет постепенная активизация организованной трудовой миграционной подвижности населения. В настоящее время относительно точный статистический учет в Беларуси ведется только тех трудовых мигрантов, которые выезжают или въезжают в страну официально, по трудовым договорам и контрактам, заключенным в фирмах в Республике Беларусь. Следует отметить, что в связи с тем, что заключение трудовых договоров и контрактов через лицензированные агентства в Беларуси не является обязательной процедурой, зарегистрированная трудовая миграция на основе официальных контрактов демонстрирует нам лишь верхушку миграционного айсберга. Трудовые мигранты на законных основаниях могут самостоятельно трудоустроиться - найти работодателя и заключить с ним трудовой договор. А помимо граждан Союзного государства России и Беларуси, которым не требуется разрешения на работу, с началом функционирования Единого экономического пространства (ЕЭП) был принят пакет документов, защищающий права трудовых мигрантов на территории ЕЭП и предоставляющих им равные возможности с гражданами этих стран.

По данным департамента по гражданству и миграции МВД Республики Беларусь и органов статистики в 2012 году в страну по контрактам и договорам прибыло всего 8,8 тысяч человек и выбыло в другие государства 6,5 тысяч человек. До последнего времени в стране преобладал экспорт рабочей силы над импортом, т.е. в трудовой миграции страна являлась страной-экспортером рабочей силы. Причем трудовые мигранты выезжают как на Восток, в основном Россию, так и на Запад, в страны ЕС, США, Канаду. В последние пять лет ситуация несколько изменилась. В целом, как страна-реципиент Беларусь продолжает выступать в меньшей степени, принимая относительно небольшие потоки трудовых мигрантов без официальных договоров и контрактов из Молдовы и ряда других государств в основном на сельскохозяйственные и строительные работы. Существенно

возросли объемы импорта трудовых мигрантов в страну, особенно мигрантов, въехавших в Беларусь на основе официальных договоров и контрактов (рис.3). [5]

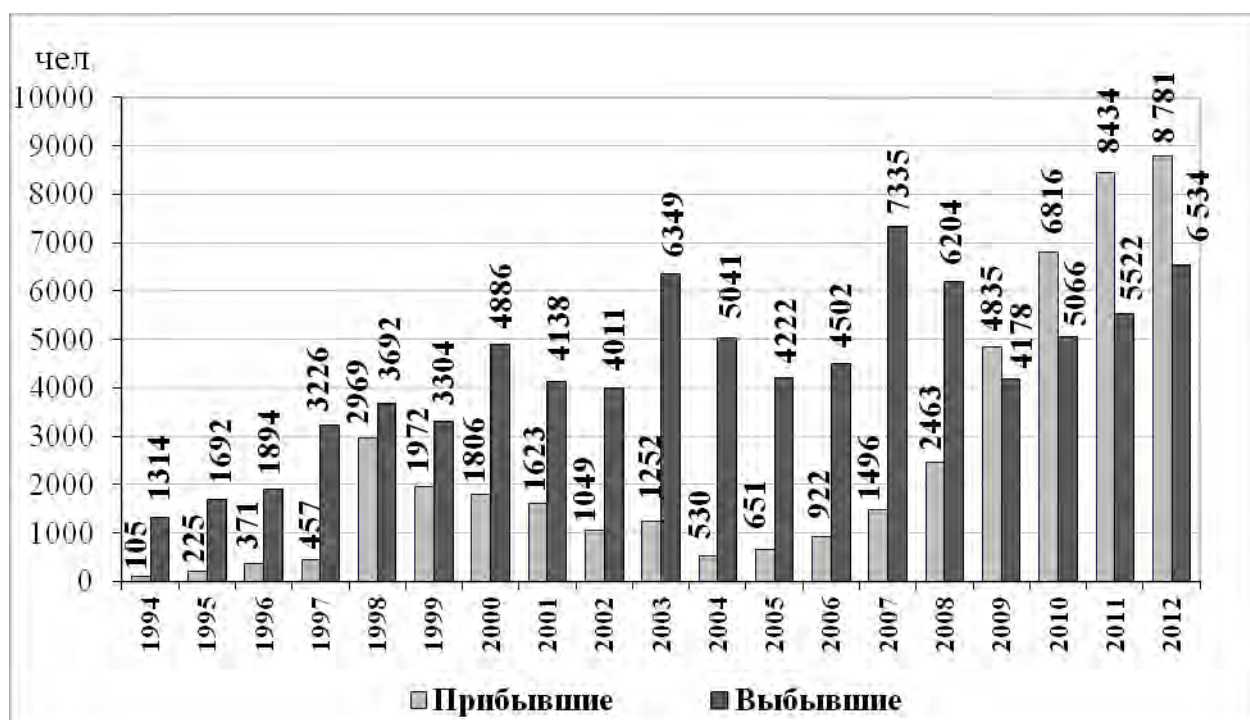


Рисунок 3 - Динамика численности трудящихся мигрантов выехавших из Беларуси и въехавших в страну на основе официальных договоров и контрактов 1994 -2012 гг.

Не смотря на то, что в связи с неполным учетом, объемы зарегистрированной международной трудовой миграции как минимум на порядок ниже фактических значений, в Беларуси миграция не носит столь масштабного характера, как озвучивается некоторыми экспертами. Например, по словам представителя Международной организации по миграции (МОМ) в Беларуси Натальи Жак, за рубежом в 2012 году могло находиться от 800 тыс. до 1,2 млн. граждан Беларуси трудоспособного возраста. «Это не значит, что они уехали навсегда и не возвращаются, — отметила эксперт. - Они уезжают, возвращаются, они выезжают на сезонные работы, потом опять возвращаются, то есть это такая сезонная миграция»). [6] Во-первых, следует отметить, что значительная их часть по существующей классификации уже не является мигрантами, так как более года постоянно проживает за границей, но по тем или другим причинам не хочет или не может поменять гражданство. Во-вторых, в соответствии с балансом трудовых ресурсов за 2012 год [7] названные цифры трудовых мигрантов выглядят явно завышенными. Так, в 2012 году общая численность трудовых ресурсов в Беларуси составила 6 030,0 тыс. чел., в т.ч. занятое население – 4 577,1 тыс. чел.; прочее трудоспособное население в трудоспособном возрасте - 1 452,9 тыс. чел. В последнюю цифру (т.е. не занятое по трудовым договорам на предприятиях и в организациях Беларуси) включены 239,6 тыс. чел. безработных, подсчитанных по методологии международной организации труда (МОТ); 272,5 тыс. чел., находящиеся в отпусках по беременности и родам или по уходу за ребенком до достижения им трехлетнего возраста и получающих пособие; 497,4 тыс. чел. учащихся и студентов дневной (стационарной)

формы обучения; 58,3 тыс. чел., получающих пособие по уходу за инвалидами или престарелыми, 16,2 тыс. чел., находящихся в заключении. Остается всего 368,9 тыс. чел., которые не имеют официальных источников доходов в Беларуси и не являющихся безработными. К ним относятся: лица, ведущие домашнее хозяйство (130,8 тыс. чел.); лица, полагающие, что найти в работу невозможно (42,0 тыс. чел.); лица, не имеющие необходимости или желания ее искать (30,2 тыс. чел.); прочие (110,5 тыс. чел) и собственно внешние трудовые мигранты (55,4 тыс. чел). Можно предположить, что граждан Республики Беларусь в трудоспособном возрасте работающих за границей, несколько больше, чем 55,4 тыс. чел., указанных в балансе трудовых ресурсов, так как возможно в ходе обследования домашних хозяйств не все опрошенные сообщили о себе достоверные сведения из боязни быть привлеченными к ответственности за неуплату налогов. Вместе с тем, очевидно, что все официально незанятые в Беларуси граждане не могут быть внешними трудовыми мигрантами, так как часть их задействована в теневом секторе экономики, а часть действительно ведет домашнее хозяйство либо не имеет необходимости, желания или возможности работать. По нашему мнению, в настоящее время правдоподобной представляется оценка внешней трудовой миграции в целом в размере не более 200-300 тыс. чел. или 4-5% трудовых ресурсов Беларуси. Эта цифра соответствует оценкам российских и белорусских компетентных органов. [8] Необходимо отметить, что отток трудовых ресурсов из Беларуси за границу, хотя и не такой высокий, как в некоторых странах (Таджикистан, Молдова, Киргизия, Армения), тем не менее достаточно существенный, чтобы остро поставить вопрос о выработке миграционной политики в стране.

Так как большинство трудовых мигрантов из Беларуси выезжают на работу в Россию, большой научный и практический интерес представляют данные российской статистики о мигрантах – гражданах Беларуси. По состоянию на 02 февраля 2014 года по данным Федеральной миграционной службы Российской Федерации [9] на территории этой страны находилось 391 695 граждан Республики Беларусь, в том числе 245 823 мужчин и 145 872 женщин, что составляет более 4% от общей численности постоянного населения Беларуси, при чем 342 324 человека из них - в возрасте от 18 до 59 лет. Для сравнения по состоянию на указанную дату в России находилось около 3,5% от численности постоянного населения Украины, Армении - более 14%, Киргизии - более 10%, Молдовы – более 15%, Таджикистана – более 14%. Очевидно, что не все они являются трудовыми мигрантами, но вероятно значительная часть из них выехала в Россию с целью трудоустройства.

По данным Федеральной миграционной службы Российской Федерации в 2010 году было поставлено первично на миграционный учет 169 тысяч граждан Республики Беларусь, из которых 41 918 человек указали в качестве цели прибытия «работа». [10] Однако использовать указанные данные в качестве всеобъемлющих и наиболее полно характеризующих миграционные потоки из Беларуси в Россию также не представляется возможным. Во-первых, процедура регистрации белорусов в России в реальности не является обязательной, так как, в соответствии с соглашениями о Союзном государстве России и Беларуси, не требуется получение разрешения на



работу, а в дополнение к этому, недавно увеличен срок миграционного учета до 90 суток. Во-вторых, отсутствует возможность удостовериться в том, что в миграционной карте был указан подлинный род занятий. Поэтому действительная численность трудовых мигрантов из Беларуси может в несколько раз превышать указанные данные. С большой долей вероятности в указанное выше число не входят мигранты, занятые на временных сезонных работах в сельском хозяйстве и строительстве, не оформляющие официально свои трудовые отношения с работодателем. В тоже время с определенной уверенностью можно утверждать, что 41 918 человек – это краткосрочные мигранты из Беларуси, работавшие в России на протяжении от 3 до 12 месяцев в 2010 году. [11]

**Социологическое исследование потенциала миграции в стране.** В соответствии с социологическими исследованиями в Беларуси относительно невысокий уровень потенциальной внешней миграции населения: только 5,9% опрошенных граждан хотели бы выехать за границу на постоянное место жительства. Результаты опросов свидетельствуют о том, что граждане Беларуси настроены преимущественно на временную трудовую миграцию, а не на смену постоянного места жительства. С точки зрения географических предпочтений респондентам наиболее привлекательными странами представляются Россия (16,4%), Германия (15,0%), США (12,7%), Италия (7,3%), Польша (6,5%). Чем старше возраст потенциальных мигрантов, тем слабее выражена у них установка на переезд на постоянное жительство в другую страну. Так, большинство респондентов, планирующих эмиграцию, составляет категория людей в возрасте до 29 лет (62,2%), доли других возрастных групп составили: от 30 до 39 лет – 18,0%, от 40 до 49 лет – 12,3%, от 50 до 59 лет – 5,7%, 60 лет и старше – 1,7%. Причем более всего настроены на эмиграцию молодые люди из г. Минска (72,6%) и Могилевской области (91,1%). Доля респондентов в возрасте до 29 лет среди желающих выехать за границу на временную работу также является наибольшей, хотя и меньше, чем среди потенциальных эмигрантов, и составляет 44,5%. Удельный вес других возрастов последовательно убывают: от 30 до 39 лет – 25,4%, от 40 до 49 лет – 20,2%, от 50 до 59 лет – 8,9%, от 60 и старше – 1,0%. Следует отметить, что возрастная структура респондентов заметно отличается в зависимости от места их жительства. Так, возрастная структура потенциальных трудовых мигрантов столицы Беларуси имеет следующий вид: до 29 лет – 56,0%, от 30 до 39 лет – 17,5%, от 40 до 49 лет – 14,5%, от 50 до 59 лет – 9,6%, 60 и старше – 2,4%. Здесь хотя и прослеживается общая тенденция, но также видно, что жители столицы более старшего возраста легче принимают решение о трудовой миграции за пределы страны, чем жители других регионов Беларуси. Среди респондентов, которые хотели бы уехать за границу как на постоянное место жительства, так и на временную работу, преобладают граждане со средним (30,7% и 35,8% соответственно) и средним специальным образованием (26,8% и 36,2%), в то время как удельный вес граждан, имеющих высшее образование, значительно ниже (14,6% и 12,7% соответственно). Согласно обследованию, основными причинами, побуждающими респондентов задуматься о выезде, являются следующие: желание улучшить свое материальное положение (46,5%); желание посмотреть мир, пожить и поработать в другой стране (42,7%); желание обеспечить будущее детям, дать им хорошее образование (31,5%); усталость от

нестабильной, непредсказуемой жизни (16,9%); желание заработать капитал для своего дела (16,1%); желание повысить свой профессиональный уровень, квалификацию (12,9%); стремление жить вместе со своими близкими, родственниками (8,2%).

Следует отметить, что большинство респондентов, желающих эмигрировать либо какое-то время поработать в другой стране, оценивают материальное положение своих семей как среднее (48,2% и 51,0%) или даже как хорошее (10,8% и 4,8%). Это свидетельствует о том, что за границу мигрантов выталкивает не бедность и безработица. Степень удовлетворенности потенциальных мигрантов своей нынешней работой находится на низком уровне. Вполне удовлетворены своей работой только 9,3% респондентов, желающих уехать за границу на постоянное жительство, а среди респондентов, желающих выехать за границу на временную работу, их доля еще ниже - 6,2%. [12]

Предлагаемая в настоящее время в нашей стране заработная плата на уровне 400-500 долларов США не решает проблемы оттока кадров. По данным управления политики занятости Министерства труда и социальной защиты, в Беларуси становится все больше вакансий с зарплатой свыше 4 миллиона рублей. [13] Лидирует по этому показателю Минск, в котором 23,8% от всех вакансий занимают свободные рабочие места с оплатой свыше 4 миллионов рублей. Среди других регионов республики максимальный показатель в Могилевской области (9,3%), минимальный - в Гомельской области (5,4%). Иными словами, отмечается устойчивая тенденция роста уровня оплаты труда по предлагаемым вакансиям. В тоже время, даже у самого бедного региона России - Дагестана - средняя начисленная заработная плата была выше, чем в любой из областей нашей страны. [14] Очевидно, что в условиях свободного движения рабочей силы в рамках Союзного государства и Единого экономического пространства (ЕЭП) невозможно удержать высококвалифицированных специалистов, не повышая заработную плату. Как справедливо отмечает С.Ю. Солодовников, «если мы этого делать не будем, то рискуем в ближайшее время потерять часть высококвалифицированных кадров. А без них все разговоры об инновационном развитии экономики будут лишены смысла». [15]

Следует отметить, что в Беларуси значительная часть доходов граждан не связана с их трудовым вкладом. По оценкам Всемирного банка в Беларуси масштабы социальной помощи самые значительные в регионе, общий объем расходов на социальную помощь составляет 2,7% ВВП при охвате почти половины населения страны. [16] При этом существующий категориальный механизм социальной помощи приводит к тому, что значительную часть пособий получают домашние хозяйства, которые не являются малообеспеченными. С одной стороны, существующая система позволяет решать социальные задачи, такие как полная занятость, низкий уровень бедности и др. С другой стороны, приводит к тому, что работники, ориентированные на высокую производительность труда при условии адекватной оплаты, не находят себе места в сложившихся условиях и уезжают за рубеж.

**Плюсы и минусы международной трудовой миграции.** Международная трудовая миграция имеет свои плюсы и минусы как для стран, отдающих рабочую силу, так и для

принимающих стран. Страны-экспортеры рабочей силы в результате миграции получают следующие преимущества: благодаря миграции снижается давление на рынок труда, уменьшается уровень безработицы, а соответственно и социальной напряженности в стране; трудовые мигранты за границей могут повысить свою квалификацию, овладеть новыми технологиями и изучить более передовую организацию труда, а впоследствии, вернувшись на родину, использовать полученный опыт; приток валюты в страну через валютные переводы от трудовых мигрантов, которые они высылают своим родственникам; повышается уровень жизни и благосостояния домохозяйств трудовых мигрантов. Основными недостатками, которые несет международная трудовая миграция для стран-экспортеров являются следующие: к трудовой миграции чаще всего склонны лица, находящиеся в наиболее трудоспособном возрасте; страна теряет часть затрат, связанных с образованием и профессиональной подготовкой мигрантов (при «утечке умов»); возвратная трудовая миграция нередко трансформируется в эмиграцию, так как трудовые мигранты, которым удается хорошо обустроиться в принимающих странах, часто не планируют возвращение на родину. Для стран, преимущественно принимающих трудовых мигрантов, миграция приносит такие выгоды как снижение издержек производства, ведущее к повышению конкурентоспособности товаров вследствие использования более низкооплачиваемых мигрантов по сравнению с местными кадрами; высококвалифицированные мигранты получили образование и прошли профессиональную подготовку за счет другой страны; в случае спада производства иностранных рабочих часто увольняют в первую очередь, на них ограниченно распространяются социальные гарантии, пособие по безработице, социальное и пенсионное обеспечение; за счет приезжих работников увеличивается внутренний спрос на товары потребления. В то же время страны-импортеры рабочей силы могут получить такие проблемы как рост дискриминации и межнациональной розни; недовольство коренного населения и, соответственно, усиление социальной напряженности. Тем не менее, несмотря на расхожее мнение о невыгодности приема международных трудовых мигрантов, на практике баланс соотношения преимуществ и потерь от трудовой миграции чаще всего складывается в пользу принимающей страны.

В настоящее время трудовая миграция не оказывает сильного влияния на уменьшение численности занятых в экономике. Но при этом негативно сказывается и на возрастной структуре трудовых ресурсов, так как работать за границу выезжают преимущественно молодые трудоспособные кадры, и на профессионально-квалификационной структуре населения, так как в результате миграции происходит замещение работников с высоким уровнем образования и квалификацией менее образованными и квалифицированными работниками. При выработке миграционной политики необходимо учитывать, что временная трудовая миграция, которая зачастую оборачивается эмиграцией, вызвана не только недостатком высокооплачиваемых рабочих мест на родине. На принятие решений о миграции существенное влияние оказывают такие неэкономические причины, как уровень личной и общественной безопасности в стране, надежность правопорядка и отсутствие коррупции, лучшие жизненные перспективы для детей и

т.д. Поэтому миграционную политику нельзя сводить к регулированию миграционных потоков. Миграционная политика - это широкий спектр мероприятий в сфере экономической, социальной, образовательной, региональной политики государства.

Поскольку трудовая миграция это комплексное и внутренне противоречивое явление, она оказывает разнонаправленное воздействие на социально-экономическое развитие страны. Для определения основных направлений миграционной политики рассмотрим выгоды и проблемы, получаемые Республикой Беларусь, являющейся в основном страной-экспортером рабочей силы. Основными преимуществами экспорта труда считаются:

- снижение уровня безработицы;
- использование полученного за границей опыта (повышение квалификации и овладение новыми технологиями) трудовых мигрантов при возвращении на родину;
- улучшение платежного баланса страны за счет притока валюты посредством переводов от трудовых мигрантов, высылаемых своим семьям;
- сокращение бедности и повышение благосостояния домохозяйств трудовых мигрантов.

В сложные для экономики Беларуси периоды трудовую миграцию в Россию стимулируют отсутствие языкового барьера, законодательно закрепленные равные права при трудоустройстве на более масштабном и диверсифицированном рынке труда, территориальная близость и высокая транспортная доступность, более высокий уровень заработной платы. Международная трудовая миграция служит амортизатором для сглаживания колебаний на рынке труда вследствие спада производства, снижает напряженность на национальном рынке труда, уменьшает уровень безработицы. Однако максимальный положительный эффект от снижения напряженности на рынке труда вследствие миграции достигается при негативном типе отбора мигрантов – когда мигрантами становятся работники с худшим уровнем образования и квалификации, поскольку не могут найти себе работу в своей стране. Но, по оценке экспертов, при относительно низкой дифференциации доходов (как сейчас в Беларуси) и при существенной разнице в доходах между Беларусью и Россией преобладает позитивный отбор, то есть мигрируют самые продуктивные, производительные и активные граждане. [17] Поэтому чаще всего трудовыми мигрантами становятся не безработные, а квалифицированные специалисты в наиболее трудоспособном возрасте, востребованные на местном рынке труда, но не удовлетворенные предлагаемым уровнем оплаты, и в результате Беларусь хронически испытывает нехватку кадров в ряде отраслей экономики. Между тем, освобожденные в результате миграции рабочие места не удается заполнить по ряду причин: отсутствие доступного жилья в трудодефицитных регионах, дисбалансы в профессионально – квалификационной структуре трудовых ресурсов и др.

Причем, пока в стране не увеличится дифференциация заработной платы в пользу более производительных работников, представляется маловероятным возвращение на родину трудовых мигрантов и использование полученного ими за границей передового опыта и новых технологий в рамках национальной экономики.

В соответствии с официальной статистикой Национального банка денежные переводы белорусских мигрантов из-за рубежа составляют менее 1% от валового внутреннего продукта (ВВП) Беларуси. Но необходимо учитывать, что по оценкам экспертов из Всемирного банка, во всем мире официальные переводы от мигрантов составляют лишь около 29% от фактического объема поступлений. [18] С учетом этого в исследовании, проведенном А. Лученком и И. Колесниковой на основании методологии Всемирного банка, было рассчитано, что объем чистых поступлений от мигрантов может составлять около 850 млн. долларов США или 1,7% ВВП. На основании исследования, проведенного **В. Валетко**, в 2012 году от трудовых мигрантов экономика Беларуси получила сумму в размере около 950 млн. долларов США, в том числе 60% - это доходы от трудовой миграции (люди, уехавшие на заработки на срок до года), 40% - поступления от диаспоры (постоянно живущих за рубежом). [19] Вместе с тем, оценить значимость и эффективность вклада трудовых мигрантов в поддержание сбалансированности платежного баланса и экономики страны в целом затруднительно по причине отсутствия достоверных данных о численности трудовых мигрантов, размерах их трансфертов и доли мигрантов, отправляющих своим семьям денежные переводы из-за границы. [20]

Опросы и выборочные обследования домашних хозяйств показывают, что средства, зарабатываемые трудовыми мигрантами, служат источником, позволяющим улучшить качество жизни, в первую очередь – жилищные условия, а не для инвестиций и сбережений. [21] Помимо приобретения жилья, доходы от трудовой миграции расходуются на образование и услуги здравоохранения, а также на покупку товаров длительного пользования, улучшения питания. Т.е. домохозяйства, в составе которых имеются трудовые мигранты, получают возможность улучшить свое благосостояние. Вместе с тем, рассматривать трудовую миграцию в качестве ключевого инструмента борьбы с бедностью применительно к условиям Беларуси будет неверно. Так как поступления от трудовых мигрантов хотя и повышают общий уровень благосостояния населения, но имеют низкую адресность по причине позитивного типа отбора трудовых мигрантов. Как отмечалось выше, основными причинами трудовой миграции белорусов являются не бедность и безработица, а желание улучшить свое материальное положение и более широкие возможности сделать карьеру, получить налоговые преимущества для ведения бизнеса в странах с более либеральным законодательством и большим распространением частного сектора. Это приводит к тому, что в Беларуси трудовыми мигрантами зачастую становятся относительно обеспеченные городские жители, имеющие материальные потребности значительно выше тех, которые представляется возможным удовлетворить, работая в Беларуси. В то же время, альтернативные подходы к оценке влияния трудовой миграции на уровень бедности в стране показывают, что в условиях отсутствия денежных переводов уровень бедности населения, полагающегося на помощь родных, возрастет. [22]

Основными издержками внешней трудовой миграции для стран экспортеров рабочей силы являются следующие: ухудшение демографической ситуации в результате изменений в половозрастной структуре населения; «утечка умов»; финансовые издержки, связанные с потерей

части расходов, понесенных на обучение и профессиональную подготовку мигрантов и увеличением налоговой нагрузки в связи недополучением части взносов в фонды социального страхования, пенсионного и медицинского обеспечения.

Негативное влияние трудовой миграции на экономику нашей страны проявляется в следующем:

Из Беларуси «вымываются» мобильные, молодые, талантливые, квалифицированные трудовые кадры, востребованные на отечественных предприятиях, дефицит которых в полной мере не удастся восполнить ни за счет безработных, ни за счет трудовых мигрантов из других стран.

Возникают дисбалансы в половозрастной структуре трудовых мигрантов, обусловленные повышенным спросом на российском рынке труда, на который по оценкам экспертов устремляется около 90% всех белорусских мигрантов, на работников, обладающих традиционно мужскими профессиями и специальностями. В России около половины трудовых мигрантов из Беларуси занято в строительстве, значительная часть – на транспорте и т.д. В соответствии с исследованиями среди уезжающих на работу в Россию преобладают мужчины, а доля женщин составляет всего около 9,4%. В то время как гендерная структура белорусских мигрантов, работающих в остальных странах, более соответствует структуре трудовых ресурсов Беларуси, доля женщин составляет в ней около трети. [23] В совокупности перечисленные факты неблагоприятно сказываются на уровне рождаемости в Беларуси, ведут к росту распавшихся семей.

Так как мигрантами в Беларуси чаще всего становятся обученные и подготовленные квалифицированные специалисты, то страна теряет часть средств, вложенных в образование и профессиональную подготовку, причем, в случае успешного развития карьеры за рубежом рассчитывать на возвратность трудовой миграции не приходится. Так же страна не дополучает часть отчислений в Фонд социальной защиты населения, из-за чего возникает дополнительная нагрузка на работающее в Беларуси население.

Доходы от трудовой миграции не используются в качестве источника финансирования инвестиций и модернизации промышленности, так как полученные трансферты в соответствии с проведенными исследованиями большей частью «проедаются».

## ВЫВОДЫ

Как показали наши исследования, полностью и надолго погасить депопуляцию в стране в ближайшие годы не представляется возможным. Таким образом, демографическая безопасность и в долгосрочной перспективе будет выступать одним из наиболее проблемных аспектов социальной безопасности, требующего к себе повышенного внимания. Успешность социально-экономического развития Республики Беларусь сегодня во многом зависит от того, сумеет ли страна перейти к инновационному пути развития. Комплексная модернизация неразрывно связана с количественными и качественными характеристиками трудовых ресурсов (отток – приток),

качеством подготовки иностранцев в нашей стране и обучения белорусов за рубежом. Необходимо разработать и внедрить хозяйственные механизмы, стимулирующие экономический рост, предотвращающие отток высококвалифицированных кадров за границу и привлекающие необходимых специалистов в Беларусь. Так как, на принятие решений о миграции существенное влияние оказывают неэкономические причины, то выработка миграционной политики не исчерпывается регулированием миграционных потоков, а включает в себя широкий комплекс мероприятий в сфере экономической, социальной, образовательной, региональной политики государства. Поэтому способствовать решению проблемы сохранения кадрового потенциала Беларуси будут мероприятия, направленные на повышение прозрачности соотношения трудового вклада, доходов, расходов и благосостояния населения:

1. Для предотвращения оттока высококвалифицированных кадров за границу необходимо увеличивать общий уровень оплаты труда в стране и усилить его дифференциацию в зависимости от качества труда, особенно в приоритетных для государства отраслях, так как главной причиной выезда в настоящее время является неудовлетворенность уровнем заработной платы. Рост доходов будет способствовать снижению текучести кадров на предприятиях Беларуси, а также стимулировать возвратную трудовую миграцию.

2. Для повышения территориальной трудовой мобильности необходимо строить государственное жилье и предоставлять его в аренду по доступным ценам в тех населенных пунктах, в которых наблюдается дефицит рабочей силы. В стране уже предприняты определенные шаги в данном направлении, вместе с тем имеется значительный потенциал для совершенствования. По нашему мнению, следует также пересмотреть принципы выделения арендного жилья, чтобы претендовать на него могли не только лица, нуждающиеся в улучшении жилищных условий. Одним из основных критериев для первоочередного предоставления арендного жилья из государственного жилого фонда должна являться не длительность нахождения в списке нуждающихся, а востребованность работников такой специальности на рынке труда в данном регионе. Необходимо внедрить в практику финансирование строительства арендного жилья организациями и предприятиями, испытывающими нехватку специалистов. Доработать и запустить рыночные механизмы, способствующие тому, чтобы трудоспособные граждане могли без помощи государства заработать, накопить и сберечь от инфляции деньги на жилье, или приобрести его в кредит по доступным процентным ставкам (жилищные облигации, ипотека).

3. Предоставлять в бессрочное безвозмездное пользование социальное жилье незащищенным слоям населения и членам их семей, таким как инвалиды, многодетные семьи; оказывать государственную поддержку малообеспеченным слоям населения в виде строительства жилья по доступным ценам и с предоставлением кредитов по льготной процентной ставке только при установлении ряда ограничений на основании опыта западных стран, в соответствии с которыми в случае улучшения материального положения таких семей, наличия у них в собственности дорогостоящих автомобилей, происходит сокращение или лишение социальной

поддержки. Усилить ответственность за нецелевое использование полученной государственной поддержки.

4. Развитию рыночных отношений будет способствовать установление в качестве приоритетного принципа государственных программ, предусматривающих оказание материальной помощи нуждающимся группам населения, стимулирование их активности для самостоятельного решения экономических проблем, т.е. предоставление каждому трудоспособному человеку возможности своим трудом и предприимчивостью обеспечить семейное благосостояние. Люди, занятые в общественном производстве, не должны попадать в категорию малообеспеченных. В связи с этим необходим пересмотр подходов к системе социальной защиты с целью увеличения адресной помощи малообеспеченным семьям и гражданам и снижению объемов льгот и субсидий в сфере жилищно-коммунального хозяйства, жилищного строительства, на транспорте и др., предоставляемых по уравнительному принципу всем категориям населения, независимо от их доходов и степени нуждаемости. Совершенствование социальной политики, включающей политику регулирования доходов, политику социальных гарантий, политику социальной защиты, а также защиты здоровья и экологической безопасности.

На современном этапе Республике Беларусь все еще удастся сохранить достаточно квалифицированный трудовой потенциал и поэтому необходимо создать условия, чтобы он был максимально задействован внутри страны. Для решения проблем занятости, возникающих на рынке труда, не стоит стимулировать внешнюю трудовую миграцию. Замещение вакантных рабочих мест, образующихся в связи с оттоком высококвалифицированных работников за рубеж, прежде всего в Россию, за счет массового привлечения дешевой рабочей силы из менее индустриально развитых среднеазиатских стран СНГ и Юго-Восточной Азии, впоследствии может принести новые проблемы. Беларусь не находится на той стадии деиндустриализации, которая требует масштабного промышленного строительства и столь же массового привлечения и подготовки кадров. Проводить политику выборочной миграции. Привлекать специалистов из других стран следует только с использованием механизма фильтрации мигрантов, позволяющего отбирать работников, обладающих необходимыми специальностями и квалификацией. В частности, для стран не членов ЕЭП может быть использовано квотирование мигрантов по определенным специальностям; для сохранения и привлечения высококвалифицированных кадров могут быть установлены специальные поощрительные меры и гранты.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Демографический ежегодник Республике Беларусь. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. - Минск, 2013.
2. Трудовая миграция в союзном государстве - состояние и перспективы. // Трудовая миграция в союзном государстве - состояние и перспективы : Информационный материал экспертно – медийного семинара (26 сентября 2013 г.), - 2013. – С.40-43



3. Чудиновских, О. Статистика трудовой миграции в странах сети МИРПАЛ / О.Чудиновских // Всемирный банк (The World Bank Group) [Электронный ресурс]. – 2013 - Режим доступа : <http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/ChudinovskikhDec19Rus.doc> Дата доступа : 12.09.2013
4. Статистический бюллетень «Трудовые ресурсы и занятость населения Республики Беларусь в 2012 году». / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. - Минск, 2013. – С.3-4.
5. Демографический ежегодник Республике Беларусь. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. - Минск, 2013.
6. MOM: Миллион белорусов работает за границей // BelaNews.ru [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://belanews.ru/2013/01/05/33834/> Дата доступа : 22.11.2013
7. Статистический бюллетень «Трудовые ресурсы и занятость населения Республики Беларусь в 2012 году». / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. - Минск, 2013. – С.3-4.
8. По приблизительным данным, около 300 тысяч белорусов осуществляют трудовую деятельность за рубежом // БелаПАН [Электронный ресурс]. – 2000 - 2013. – Режим доступа: [http://belapan.com/archive/2013/11/21/media\\_migration\\_v2/](http://belapan.com/archive/2013/11/21/media_migration_v2/) Дата доступа: 22.11.2013
9. Сведения в отношении иностранных граждан, находящихся на территории Российской Федерации, в половозрастном разрезе (по состоянию на 2 февраля 2014 г.) // Федеральная миграционная служба [Электронный ресурс]. – 2014 - Режим доступа : <http://www.fms.gov.ru/about/statistics/data/details/54891/> Дата доступа : 28.02.2014
10. Чудиновских, О. Статистика трудовой миграции в странах сети МИРПАЛ / О.Чудиновских // Всемирный банк (The World Bank Group) [Электронный ресурс]. – 2013 - Режим доступа : <http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/ChudinovskikhDec19Rus.doc> Дата доступа : 12.09.2013
11. Чудиновских, О. Статистика трудовой миграции в странах сети МИРПАЛ / О.Чудиновских // Всемирный банк (The World Bank Group) [Электронный ресурс]. – 2013 - Режим доступа : <http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/ChudinovskikhDec19Rus.doc> Дата доступа : 12.09.2013
12. Артюхин М.И. Потенциал внешней миграции населения Беларуси: социологический анализ / М.И. Артюхин, С.А. Пушкевич // Доклады Национальной Академии Наук Беларуси. - том 55. - №3 (май-июль) – 2011. - С. 115-118.
13. С начала года в Беларуси стало в 10 раз больше вакансий с зарплатой 4 млн рублей // ООО «ТУТ БАЙ МЕДИА» [Электронный ресурс]. – 2000-2012 – Режим доступа : <http://finance.tut.by/news320365.html> Дата доступа : 30.11.2012.
14. В самом бедном российском регионе зарплата выше, чем в белорусских областях // ООО «ТУТ БАЙ МЕДИА» [Электронный ресурс]. – 2000-2012 – Режим доступа : <http://finance.tut.by/news322563.html> Дата доступа : 30.11.2012.

15. Солодовников, С.Ю. Необходима системная реформа белорусских предприятий / С.Ю.Солодовников // Бизнес-ревью. – 2012. - №9. - с. 66.
16. Беларусь не может себе позволить прежний объем госсубсидий из-за дисбалансов в макроэкономике – ВБ // ИА «Интерфакс-Запад» [Электронный ресурс]. – 1994-2012 – Режим доступа : <http://www.interfax.by/news/belarus/101235> Дата доступа : 30.11.2012.
17. Белорусские мигранты зарабатывают больше миллиарда: в стране всеобщего равенства им платить не готовы // ООО «ТУТ БАЙ МЕДИА» [Электронный ресурс]. –2000-2013. – Режим доступа : <http://news.tut.by/economics/373638.html> Дата доступа : 22.11.2013
18. Лученок, А.И. Влияние миграционных потоков на социально-экономические показатели Беларуси / А.И. Лученок, И.В. Колесникова // Белорусская экономика: теория и практика [Электронный ресурс]. – 2013 - Режим доступа : <http://luchенок.blogspot.com/2011/09/normal-0-false-false-false-ru-x-none-x.html> Дата доступа : 10.03.2013
19. Валетко, В. Влияние денежных переводов мигрантов на некоторые макроэкономические показатели Беларуси/ В. Валетко // Исследовательский Центр ИПМ [Электронный ресурс]. – 2013 - Режим доступа : [http://www.research.by/webroot/delivery/files/KEF2013P2\\_03Valetka.pdf](http://www.research.by/webroot/delivery/files/KEF2013P2_03Valetka.pdf) Дата доступа : 25.11.2013
20. Шиманович Г. Предложение рабочей силы в Беларуси: вызовы для экономической политики / Г. Шиманович, А. Чубрик // Исследовательский Центр ИПМ [Электронный ресурс]. – 2013 - Режим доступа : <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2013r01.pdf> Дата доступа : 10.03.2013
21. Шахотько, Л. Незарегистрированная трудовая миграция из Республики Беларусь: состав мигрантов и их деятельность / Л. Шахотько // Трудовая миграция в СНГ: социальные и экономические эффекты : Сборник научных трудов / Отв. ред. Ж.А. Зайончковская – Москва, 2003. – 286 с.
22. Шиманович Г. Предложение рабочей силы в Беларуси: вызовы для экономической политики / Г. Шиманович, А. Чубрик // Исследовательский Центр ИПМ [Электронный ресурс]. – 2013 - Режим доступа : <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2013r01.pdf> Дата доступа : 10.03.2013
23. Chubik, A. Costs and Benefits of Labour Mobility between the EU and the Eastern Partnership Partner Countries. Country Report: Belarus / A. Chubik, A. Kazlou // GDN@ Global Development Network [Электронный ресурс]. – 2013 - Режим доступа : [http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/CNSA\\_2013\\_462.pdf](http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/CNSA_2013_462.pdf) Дата доступа : 25.11.2013

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ДЕМОГРАФИИ

А.М. БОНДАРЕВА

зав. кафедрой экономической теории, канд. экон. наук, доцент

Гомельский государственный технический университет имени П.О.Сухого, г. Гомель,

Беларусь, [ambon\\_am@mail.ru](mailto:ambon_am@mail.ru)

Аннотация

*В статье прослежен генезис теории человеческого капитала. Классифицированы характеристики человеческого капитала как сущности. Определены формы инвестиций в человеческий капитал. Анализируются положения теории человеческого капитала применительно к особенностям экономики Республики Беларусь. Даются рекомендации по использованию закономерностей, выявленных теорией человеческого капитала для решения проблем экономического развития и демографии.*

Ключевые слова: человеческий капитал, запасовые и потоковые величины человеческого капитала, инвестиции в человеческий капитал, норма окупаемости человеческого капитала, деформация принципа оплаты труда, самообразование, возможность трудоустройства, нарушаемая тенденция, высокая степень управляемости.

Abstract

*The genesis of human capital theory is traced back in the article. Characteristics of human capital as an entity are classified and types of human capital investment are defined by the author. The application of the human capital theory to the particular qualities of the Belarusian economy is also analyzed. In the conclusion the author provides the recommendations on the use of regularities identified by human capital theory, in order to find solutions for demographic problems and economic development issues.*

ВВЕДЕНИЕ

Современная экономическая теория трактует человеческий капитал как важнейший элемент национального богатства: с изменением величин показателей, его оценивающих, изменяются показатели национального богатства. Для осмысления тенденций развития современной белорусской экономики необходимо изучение факторов формирования и развития человеческого капитала.

Большинство исследователей придерживается условной периодизации генезиса теории человеческого капитала, содержащей три больших этапа, соответствующих этапам развития производительных сил общества. Для первого периода характерны структурные изменения в

совокупной рабочей силе и проявление интереса исследователей к факторам экономического роста и экономической динамики в целом. Истоки теории человеческого капитала обнаруживаются в работах У. Петти, А. Смита, К. Маркса, А. Маршалла (17-20 вв.). Для второго периода характерны дальнейшая капитализация отношений и возникновение новых направлений и школ экономической мысли. Отличительные черты его - широкий спектр научных взглядов на природу человека и его производительных способностей. Открытием данного периода является представление о человеке и его способностях как о специфической форме капитала. Следует отметить глубину и подробность работ данного периода. Среди представителей второго периода выделяют И. Фишера, Л. Вальраса, И. Тюнена, Дж. С. Миля (19-20 вв.). Третий период (20-21 вв.) характеризуется таким развитием постиндустриального общества, что «...Личность выступает как самоцель общечеловеческого развития...является главным орудием прогресса». [1] Постиндустриальному обществу, формирующемуся на этом третьем этапе соответствует своя форма социальности – свободная индивидуальность. Само развитие экономики создало предпосылки для формирования концепции человеческого капитала не только как элемента национального богатства, но и «элемента мировой цивилизации». [2] Основные положения современной теории человеческого капитала сформулированы в трудах Г. Беккера и Т.Шульца.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Идеи о сущности человеческого капитала имеют давние истоки в мировой экономической мысли. Одна из первых ее формулировок дана в «Политической арифметике» сэра У. Петти, родоначальника статистики и предшественника классицизма в политической экономии, написанной в 1661 – 1676 г.г. и изданной в 1690 году. Этот знаменитый английский экономист оценил человеческий капитал как составляющую национального богатства дороже, чем овеществленную его часть. Стоимость населения Англии – в 417 млн. фунтов стерлингов, а вещественное богатство – в 250 млн. фунтов стерлингов. [3] «Эта парадоксальная идея глубже, чем может показаться на первый взгляд: Петти искал способ как-то оценить размеры личного элемента производительных сил – трудовых навыков, сноровки, потенциала развития техники». [4]

У. Петти заложил основы количественной оценки массовых общественных явлений, в частности, изменений в народонаселении, в своих «Опытах по политической арифметике» (работы 1681-1687г.г.). Впервые примененный им термин «политическая арифметика» в дальнейшем использовался для обозначения не только специфического метода исследования, но и характеристики самих текстов, в которых с помощью математических методов проводился анализ продолжительности жизни и смертности населения. Работы английских, голландских, французских и шведских ученых 18 века стали основой формирования демографии и статистических исследований 19 столетия. [5] У. Петти различает «бесполезные занятия» и те, которые «повышают квалификацию людей». [6] Он видит пользу в образовании и отмечает:

«...школы и университеты должны быть организованы так, ... чтобы в качестве учеников могли быть избраны действительно способнейшие». [7]

Позднее теория человеческого капитала была развита в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» А.Смита, 1776 г. издания. В этой связи отметим, прежде всего, текст III главы 2 книги работы Смита, посвященной анализу сущности производительного и непроизводительного труда [8] и текст X главы 1 книги, посвященной анализу условий дифференциации оплаты труда. [9] Смит формулирует ряд положений, взятых за основу в современной теории человеческого капитала. Так, оплата труда у Смита – величина, зависящая от «...легкости и дешевизны или трудности и дороговизны обучения данной профессии», а «...работа, которой он обучается, возместит ему, помимо и сверх обыкновенной заработной платы за обычный труд, все расходы на обучение, с обычной прибылью на капитал, равной суммы. И это должно быть осуществлено в приемлемый срок, принимая во внимание продолжительность человеческой жизни так же, как это делается при более определенном сроке у машины». [10] Смит утверждает, что расходы, связанные с вложениями в человека, способствуют росту производительности и оплаты его труда, и эти процессы могут быть сопоставимы с процессами воспроизводства основного капитала.

Важный вклад в развитие теории человеческого капитала внес Ж.Б. Сэй. Он доказывает, что профессиональные навыки и способности, приобретенные посредством затрат на воспитание и обучение, приводят к росту производительности труда, накапливаются, и в связи с этим могут рассматриваться как капитал. Ж.Б. Сэй в VII главе «Трактата по политической экономии» пишет: «Человек не рождается с теми способностями и силами, которые были бы достаточны для исполнения даже самой легкой работы. Эти способности и силы ... могут быть рассматриваемы как капитал... суммы, употребленные на воспитание рабочего, были ... потрачены производительно, потому что произвели человека, представляющего собой накопленный капитал». [11]

Джон Стюарт Милль в «Принципах политической экономии» 1848 года не признает самого человека как богатство, но убежден, что «... его приобретенные способности, которые ... порождены трудом, с полным основанием...попадают в эту категорию.... Мастерство, энергия и настойчивость рабочих страны в такой же мере считаются ее богатством, как и их инструменты и машины». [12]

Кульминации своего развития теория капитала достигает в работах К. Маркса, определяющего капитал как самовозрастающую стоимость, приносящую прибавочную стоимость в ходе эксплуатации наемного труда. Перенос акценты на сам факт эксплуатации наемного рабочего, К. Маркс отмечает: «...рабочая сила в руках рабочего является товаром, а не капиталом;...в качестве капитала она функционирует после продажи в руках капиталиста во время самого процесса производства». [13] Переменный капитал, (по Марксу – затраты на покупку рабочей силы) в процессе производства меняет свою величину. В «Экономических рукописях 1857-1859 гг.» Маркс приходит к выводу, что главным капиталом общества является сам человек.

[14] К. Маркс указывает, что развитие физических, умственных и творческих созидательных сил человека – есть «действительное богатство», «главная производительная сила общества». [15]

Неоклассики продолжили исследование человеческого капитала. В 1890 году в «Принципах экономической науки» А.Маршалл вводит категорию «подвижный капитал», предвосхищая идею капитала как фонда ценности в целом. В IV главе 1 тома он отмечает: «Имеющиеся в распоряжении блага, выражающие определенную денежную стоимость, которые можно использовать для любых целей [курсив наш], часто называют «свободным» или «подвижным» капиталом». [16] В XI главе 3 тома «Принципов экономической науки» А.Маршалл раскрывает экономическую сущность процессов ценообразования и накопления человеческого капитала: «...имеется много общего между процентом на капитал и заработной платой...существует общая взаимосвязь между причинами, управляющими ценами предложения вещественного и личного капитала, мотивы, побуждающие человека накапливать личный капитал как вложения в образование его сына, схожи с теми, которым подчиняется накопление вещественного капитала для его сына». [17]

Глава школы Лозаннского университета Л. Вальрас в работе 1874 года «Элементы чистой политической экономии» пишет: «...люди – это естественные капиталы и ...они появляются вновь вследствие воспроизводства». [18] Л.Вальрас одним из первых в работе 1898 года «Этюды прикладной политической экономии» формулирует фундаментальное различие между запасами капитала и производимыми с их помощью потоками доходов. [19]

Как самостоятельный раздел экономического знания теория человеческого капитала вполне оформилась на рубеже 50-60-х годов 20 века. Заслуга ее выдвижения принадлежит известному американскому экономисту, лауреату Нобелевской премии Т.Шульцу, а базовая теоретическая модель («общая теория инвестиций в человеческий капитал») была разработана в книге Нобелевского лауреата Г.Беккера «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» (1964). Эта работа признана классикой современной экономической мысли.

Человеческий капитал, по Беккеру, это имеющийся у каждого индивида запас знаний, навыков, мотиваций. В основу анализа Г.Беккер положил представление о поведении человека, как рациональном, учитывающем имеющуюся информацию, например, о соотношении величины заработной платы и возраста, о зависимости нормы безработицы и уровня образования. По мнению Г.Беккера существует ряд «эмпирических феноменов», сопровождающих «инвестиции в человеческий капитал». Под такими инвестициями им понимаются вложения в улучшение квалификации, в знания, в здоровье, которые способствуют увеличению денежных или натуральных доходов. Он исследует влияние на величину человеческого капитала формального образования, общей и специальной подготовки, подготовки на рабочем месте, улучшения физического и эмоционального состояния человека. Замечательное свойство данного исследования в том, что Г.Беккер формализует обнаруженные им закономерности, используя предельный анализ. [20] Сформулированная им концепция стала основой для всех последующих исследований в этой области.

Большой вклад в обоснование первоочередности институциональных изменений в развитии человеческого капитала внес Т. Шульц. [21] Его монографии «Преобразуя традиционное сельское хозяйство» (1964), «Инвестиции в человеческий капитал: роль образования и научных исследований» (1971), «Инвестиции в людей: экономика качества населения» (1981) получили мировое признание. Под институтами, влияющими на человеческий капитал, Т. Шульц понимает правила поведения: кредитно-денежные отношения, организационные структуры, основанные на контрактах, кооперации, трудовое законодательство. Т. Шульц первым стал применять к человеческому капиталу те же категории, с помощью которых классики исследовали капитал в обычном смысле: прибыль, условия инвестирования и т. д. Инвестирование в человеческий капитал для Шульца - путь преодоления бедности. Особенное внимание в проведенном анализе уделяется расходам на образование и оценке стоимости рабочей силы, включая расходы на образование. Важную роль Т. Шульц отводит высшему образованию молодежи, считая «тремя главными функциями высшего образования» обнаружение таланта, обучение и научную работу.

Современная экономическая теория использует знание, накопленное в ходе исследования сущности человеческого капитала. Общепринято понимание человеческого капитала как оценки «...воплощенной в индивидууме потенциальной способности приносить доход. Человеческий капитал включает врожденные способности и таланты, а также образование и приобретенную квалификацию». [22] А так же понимание того, что формирование человеческого капитала, подобно накоплению физического или финансового капитала, требует отвлечения средств от текущего потребления ради получения дополнительных доходов в будущем. К важнейшими видами человеческих инвестиций относят рождение и воспитание детей, образование, подготовку на производстве, миграцию, информационный поиск.

В толковом экономическом словаре мы находим важные характеристики рассматриваемой сущности, такие как: наличие маргинальных закономерностей в ее функционировании, а именно появление «дополнительной производительности людей с опытом и квалификацией»; наличие принципиально различных источников формирования человеческого капитала: «Человеческий капитал может быть приобретен путем специальной подготовки или вследствие обучения на производстве... Издержки по созданию человеческого капитала ложатся в основном на самих людей, их семьи, благотворительные учреждения или государство»; и присутствие такой особенности как моральный износ: «Подобно капиталу в форме материальных активов, он подвержен старению в результате изменения технологии или спроса». [23]

Оценка человеческого капитала современной экономической наукой проводится с двух позиций: человеческий капитал как запас и как поток доходов. «Человеческий капитал как запас – имеющийся у человека запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые содействуют росту его производительности труда и влияют на рост доходов». [24] При такой оценке в структуре человеческого капитала выделяют: природные способности; общую культуру; общие и специальные знания; приобретенные способности, знания, опыт; умение применять полученные знания в нужный момент в нужном месте. Понимание человеческого капитала как

потока доходов означает, что вложения в человеческий капитал становятся важным активом, обеспечивающим более высокий поток доходов на протяжении всей жизни человека. Главным стимулом стремительного роста вложений в человеческий капитал является ожидание высокого дохода.

По мнению исследователей, ряд положений теории человеческого капитала для белорусской экономики в целом применимы, но нуждаются в уточнении. Во-первых, в белорусской экономике наблюдается значительная деформация принципа оплаты труда. Несмотря на то, что статистические данные демонстрируют наличие положительной зависимости заработков человека от уровня его образования, эта зависимость не носит характера постоянно наблюдаемой закономерности: не всегда более высокий уровень образования ведет к более высоким доходам. Данная связь рассматривается для экономики Беларуси как нарушаемая тенденция. Например, в январе 2014 г. в промышленности средняя заработная плата составила 5 903,9 тыс. рублей, в образовании – 3 657,7 тыс., в том числе профессорско-преподавательского состава – 5 985,3 тыс. рублей. Средняя заработная плата врачей составила 6 164,7 тыс. рублей. [25] При этом «число работников с высшим образованием в общем количестве работающих составляет в области ... науки и научного обслуживания – около 65 процентов, образования – свыше 50 процентов, промышленности и строительства – по 18,5 процента». [26] Заработная плата врачей и преподавателей вузов, имеющих обязательно высшее образование, часто – научные степени, сопоставима с оплатой труда в промышленности и строительстве, где только 18,5% персонала имеют высшее образование. Наибольшая деформация принципа оплаты труда наблюдается в областях занятости, требующих самой высокой квалификации.

Уровень средней заработной платы в отрасли зависит от разных факторов (величина предложение труда, уровень производительности труда, финансовые показатели деятельности и т.д.), однако, «приоритеты ранжирования [А.Б. - отраслей по величине оплаты труда] должны иметь направленность: отраслям с большей долей высококвалифицированной рабочей силы соответствует более высокий уровень средней заработной платы». [27] Уточнение в наше понимание того, существует ли указанная зависимость в современной мировой практике, вносят исследования, проведенные во многих странах (развитых и развивающихся): указанная тенденция представляет собой одну из основных закономерностей развития национальных экономик и отражает наличие устойчивой положительной зависимости доходов человека, фирмы, государства от уровня образования человека. [28] Немецкая компания SAP AG (чистая прибыль €3,438 млрд (2011г.); 54 тыс сотрудников (2012г.) — производитель программного обеспечения, приводит данные, согласно которым «дополнительное образование [А.Б. - в данной компании] означает прибавку к зарплате...труд специалистов с дипломом магистра ценится на 18% выше труда выпускников средних школ. Докторская степень заметно повышает зарплату: она становится на 53% больше, чем у сотрудников без профильного образования». [29] Между уровнем образования и уровнем развития и доходом национальных экономик есть тесная связь. «Человеческие ресурсы в Гонконге дают 88%, а в Сингапуре – 85% всего совокупного дохода. США – мировой лидер по



прибыли, получаемый от использования человеческих ресурсов (доходы от них составляют 62 трлн 197 млрд долларов), Япония занимает второе место (40 трлн.345 млрд. долл.), Китай на третьем месте (23 трлн. 343 млрд. долл.), а Германия с населением меньше Китая в 15 раз имеет почти ту же сумму от вовлечения человеческих ресурсов (22 трлн. 652 млрд. долл.) Главное, чем определяется отдача от человеческих ресурсов – это уровень образования». [30]

Во-вторых, в теории человеческого капитала содержится положение о том, что продолжительность образовательного процесса должна находить отражение в качестве навыков и умений, приобретаемых в ходе его. В современных условиях это положение находится в контексте идеи о перманентности образования. Действительность указывает на смену приоритетов официального обучения и самообучения в ходе практической деятельности. Во многих отраслях белорусской экономики большую значимость приобретает «доподготовка» специалиста по месту работы, учитывая скорость смены технологических процессов.

Самообразование, самостоятельное получение знаний и опыта выходит на передний план. ИКТ способствуют полномасштабному разворачиванию указанных тенденция и процессов, поскольку являются способом, позволяющим в сокращенном временном режиме, относительно дешево, доступно организовать накопление человеческого капитала. Получает широкое распространение не только получение отдельных элементов знания в определенных областях, но и системного образования через дистанционную форму обучения.

Самообучение, если оно повышает производительность труда и позволяет получать большую заработную плату в данной фирме, обозначается авторами теории человеческого капитала как специальная подготовка, если же самообучение позволяет повысить производительность в случае занятости работника и в других фирмах, то оно признается общей подготовкой. И в том, и в другом случае лица, получающие дополнительное образование, дополнительные навыки, согласны платить за это, планируя рост оплаты труда в будущем периоде. Фирма же, оплачивает она этот процесс или нет, извлекает из «доподготовки» работника выгоду, и тем большую, чем в большей степени оплата самообразования перекладывается на плечи работника. Способность к самообучению расценивается работодателями как явное преимущество, поскольку позволяет недорого или вовсе за счет наемного работника адаптировать качества рабочей силы к имеющейся технологии.

Нетрудно предположить, что, чем большую квалификацию имеют наемные работники, тем больше они имеют навыков к самообразованию, и даже тяготеют в силу специфики своей трудовой деятельности к самообучению. Тем большую потенциальную и реальную выгоду извлекают их работодатели. Однако, если в оплате труда нивелируется, не находит отражение этот внутренний потенциал к росту компетенций, то и не обнаруживается потенциально возможный рост производительности труда (через поиск рационализации производственных процессов, через инновации и т.п.). На поверхности это выглядит как индифферентность к нововведениям, имея скрытую сущность. Это происходит потому, что те ресурсы, которые получает работник в качестве заработной платы, недостаточны для воспроизводства высококвалифицированной

рабочей силы. Их достаточно только на «кормление семьи» работника. Попытка отвлечь ресурсы, необходимые для восстановления сил и сохранения здоровья работника на получение дополнительных навыков, дополнительное обучение, будь оно общим или специальным, приводит к ранней смерти физического тела как носителя интеллекта. В условиях белорусской экономики сохраняется тенденция роста числа смертей в молодом возрасте, при росте числа обучающихся и росте продолжительности обучения. Последнее, казалось бы, должно уменьшить, по крайней мере, число смертей от тяжелых инфекционных заболеваний и смертей от внешних причин. Но этого не происходит, в том числе и потому, что у домохозяйств отсутствуют средства на профилактику заболеваний, в том числе психосоматических расстройств. Наступление смерти молодого человека в трудоспособном возрасте означает для национального хозяйства растрату стоимости, а не ее авансирование, как предполагается, когда финансируется рождение, воспитание, обучение работника.

Таким образом, если фирма не оплачивает дополнительное обучение, необходимое для адаптации работника к новым технологиям, она экономит, получает дополнительные выгоды. Национальное же хозяйство проигрывает, в его рамках провоцируются перераспределительные тенденции не в пользу носителей компетенций. На практике это выглядит так, что руководство, особенно государственных фирм, понимая, что «горстка» специалистов занимается самообразованием в любом случае, финансируется это работодателем или нет, может продолжать нерационально расходовать «высвободившиеся» ресурсы.

В-третьих, теория человеческого капитала содержит положение, согласно которому имеется положительная связь между полученным образованием и возможностью трудоустройства. Исследования экономической активности населения Европейского Союза (Европы-27), по возрасту и уровню образования показывают, что «уровень экономической активности прямо зависит от уровня образования: чем выше образование, тем выше и экономическая активность населения всех основных групп рабочих возрастов. Уровень безработицы связан с уровнем образования обратной зависимостью». [31] В Беларуси структура безработицы по уровню образования имеет те же особенности. Из числа безработных в 2013 году не более 11,14% имеют высшее образование, 35,2% - общее среднее образование. [32]

Факт преобладания занятости в сфере услуг постиндустриальных экономик (до 70-80% всех занятых работают в сфере услуг) несколько «искажает» указанную тенденцию, т.к. на первый план выходят характеристики, не связанные с уровнем образования. Это могут быть такие факторы, как семейное положение, возраст, и даже внешние данные. Данные тенденции – не исключение для трансформационных экономик, в частности – белорусской. Однако тот факт, что в сфере услуг белорусской экономики по итогам 2012 г. занято только 44,5 % от общего числа занятых, говорит о том, что указанные факторы имеют меньшее влияние, т.е. в меньшей степени способны исказить положительную зависимость полученного образования и занятости. [33]

Из перечисленных «эмпирических феноменов», нашедших отражение в теории человеческого капитала и возможных к адаптации применительно к условиям Беларуси, самое

актуальное, на наш взгляд, - явление связи между уровнями доходов и образования. Эта связь отражается в показателе нормы отдачи от инвестиций в человеческий капитал, в частном случае - в образование. Норма отдачи от инвестиций в человеческий капитал выступает как специфический вид нормы прибыли и заслуживает глубокого, всестороннего исследования как показатель эффективности капитализации стоимости. Одно из последних исследований такого рода – работа А. Чубрика и Г. Шимановича «Отдача на образование и оценка человеческого капитала в Беларуси». [34] Методика подсчета нормы окупаемости инвестиций в человеческий капитал аналогична анализу окупаемости физического капитала. А именно: соотносятся дополнительные издержки, связанные с получением образования, профессиональным обучением, здравоохранением, с дополнительными выгодами, получаемыми после совершения указанных затрат. Это хорошо известный анализ предельных величин, требующий формулирования принципа оптимизации.

Определение норм отдачи от инвестиций в образование может быть осуществлено на разных уровнях – от домохозяйств до национальных экономик. Полученное знание позволит домохозяйствам и правительствам рационализировать финансирование образовательных услуг. Норма отдачи инвестиций в образование выступает «индикатором производительности образования и значительным стимулом для индивидов инвестировать в собственный человеческий капитал». [35]

## ВЫВОДЫ

Теория человеческого капитала является теоретической и практической методологией решения проблем экономического роста и демографического развития, особо - в части выработки рекомендаций по проведению конкретных мер демографической политики. Практическое значение имеет анализ действий членов домохозяйств и семей в целом. А именно: причинности того или иного выбора в планировании деторождения (воспроизводстве рабочих сил), в занятости женщин детородного возраста в форме найма (или предпочтение занятости женщин как домохозяйек), в получении образования родителями и детьми (выбор формы, продолжительности, качества образования), в перераспределении богатства между поколениями (отчуждение богатства родителей в пользу увеличения человеческого капитала детей). Отдельного исследования заслуживает возрастающая роль женщины-матери в воспроизводстве поколений и принимаемые женщинами решения по деторождению, занятости в общественном производстве, получению образования и желаемой величины дохода, участию в государственном управлении и т. д.

Проведение политики стимулирования экономического роста невозможно без решения проблем демографии, иначе все эти меры лишаются стратегической цели, главной цели правительства - «сбережения населения», по образному выражению А.И. Солженицина. Приоритетный объект инвестиций в человеческий капитал Беларуси на данном этапе – инвестиции в деторождение. Результаты выполнения программ демографической безопасности свидетельствуют о росте рождаемости, но меньшими темпами, чем темпы роста смертности. Для

положительного естественного прироста населения страны необходимы инвестиции не только в деторождение, но и в профилактическую медицину. В развитых в экономическом отношении странах такие инвестиции составляют до 40% инвестиций в здравоохранение. Сохранение здоровья нации для сохранения населения – главный приоритет современного этапа. Особо ценным в этой связи является создание доказательной базы величины ущерба экономике вследствие преждевременной смерти или потери трудоспособности, когда не компенсируются затраты общества на формирование человеческого капитала.

Особого исследования заслуживают условия инвестирования в человеческий капитал в современной экономике, а так же наличие искажающих основную тенденцию явлений деформации принципа оплаты труда, перекладывания финансирования самоподготовки на работника, низкие нормы отдачи от инвестиций в человеческий капитал.

Если, как и авторы теории человеческого капитала, оценивать индивида как рационально действующего субъекта, понимающего положительную взаимосвязь инвестиций в человеческий капитал с доходом и занятостью, и допустить, что эта взаимосвязь – объективная тенденция, которая может использоваться для обогащения нации, то следует взять эту зависимость за основу для построения системы мер демографической политики - таких, которые имеют высокую степень управляемости, поскольку задействуют механизмы личной мотивации. Инвестирование в человеческий капитал – не только путь преодоления бедности для отдельного индивида, но и направление экономического развития для национальной экономики.

Теория человеческого капитала притягивает исследователей, поскольку несет в себе знание общих закономерностей и характеристик развития важнейшей составляющей национального богатства. В ней нет готовых рецептов обогащения нации, но она определяет пути поиска его. Следует лишь учитывать особенности современного этапа развития национальных экономических систем.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Нуреев, Р.М. Экономика развития: модели становления и модернизации рыночной экономики / Р.М. Нуреев. – М: Норма, 2008- 367с. – С. 130.
2. Нуреев, Р.М. Экономика развития: модели становления и модернизации рыночной экономики / Р.М. Нуреев. – М: Норма, 2008- 367с. – С. 130.
3. Петти, В. Экономические и статистические работы. Т. I и II / В. Петти - М.: Соцэкгиз, 1940 - 324 с.
4. Аникин, А.В. Юность науки; Жизнь и идеи мыслителей – экономистов до Маркса / А.В. Аникин. – М.: Политиздат, 1985. — 367 с. – С. 68-69.
5. Демографический энциклопедический словарь / под ред. Валентей Д.И — М.: Советская энциклопедия, 1985. – 340 с.
6. Петти, В. Экономические и статистические работы. Т. I и II / В. Петти - М.: Соцэкгиз, 1940 - 324 с. – С. 182.

7. Петти, В. Экономические и статистические работы. Т. I и II / В. Петти - М.: Соцэкгиз, 1940 - 324 с. – С. 82.
8. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I – III) / А. Смит. – М.: Наука, 1992. – 572 с. – С. 467-469.
9. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I – III) / А. Смит. – М.: Наука, 1992. – 572 с. – С. 222-230.
10. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I – III) / А. Смит. – М.: Наука, 1992. – 572 с. – С. 224.
11. Сэй, Ж.Б. Трактат политической экономии. Пер. Е.Н. Каменецкой [Электронный ресурс] / Ж. Б. Сэй. — Режим доступа: [http://www.society.polbu.ru/say\\_politeconomy/ch00\\_i.html](http://www.society.polbu.ru/say_politeconomy/ch00_i.html) – Дата доступа: 22.02.14.
12. Миль, Дж. С. Основы политической экономии. Т.1 / Дж.С. Миль - М.: Прогресс, 1980 – 496 с. – С. 139.
13. Маркс, К Капитал // К. Маркс, Ф Энгельс. Соч. 2-е изд, т.23 – М.: Политиздат, 1960. – 907 с. – С. 190.
14. Маркс, К.Экономические рукописи 1857-59 гг. // К. Маркс, Ф Энгельс. Соч. 2-е изд, т.46. – Ч.II. – М.: Политиздат, 1968. – 559 с. – С. 221.
15. Маркс, К Капитал. Критика политической экономии // К. Маркс, Ф Энгельс. Соч. 2-е изд, Т.49 – М.: Политиздат, 1974. – 555с. – С. 182-183.
16. Маршалл, А.Принципы экономической науки. Т.1 / А. Маршалл – М.: Прогресс, 1993. – 415 с. – С. 134-135.
17. Маршалл, А.Принципы экономической науки. Т.3 / А. Маршалл – М.: Прогресс, 1993. – 351 с. – С. 179.
18. Вальрас, Л. Элементы чистой политической экономии / Л.Вальрас – М.: Изограф, 2000. – 448 с. – С. 155.
19. Вальрас, Л. Этюды прикладной политической экономии (Etudes d'èconomie politique appliquee) [Электронный ресурс] / Л. Вальрас — Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/831737>– Дата доступа: 25.02.14.
20. Беккер, Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с. – С. 50-89.
21. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В.; под ред. В.Т. Смирнова. – М.: Машиностроение -1, Орел: Орел ГТУ, 2005. – 513с.
22. Экономический словарь [Электронный ресурс] / Режим доступа [http://mirslovari.com/eco\\_a](http://mirslovari.com/eco_a). - Дата доступа: 25.02.14.
23. Экономика. Толковый словарь / под ред. Осадчей И.М.. — М.: ИНФРА, Весь мир, 2000. - 840 с.

24. Нуреев, Р.М. Экономика развития: модели становления и модернизации рыночной экономики / Р.М. Нуреев. – М: Норма, 2008- 367с. – С. 130.
25. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. - Дата доступа: 27.02.14.
26. Государственная программа развития высшего образования на 2011 – 2015 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.levonevsky.org/bazaby11.ht/.../text171m>. - Дата доступа: 15.02.14.
27. Уголев, С.Н. Метод расчета зависимости динамики прходов работников от уровня образования в Республике Беларусь / С.Н. Уголев, С.С. Дрозд // Вестник ГГТУ им. П.О. Сухого. – 2003. – № 4. – С. 79-88. – С. 81.
28. Лавровская, О.Б. Социально значимые и прикладные направления исследований в области человеческого капитала в современной белорусской экономической науке [Электронный ресурс] / О.Б.Лавровская – Режим доступа: <http://media.miu.by>. – Дата доступа: 22.02.14.
29. Обзор зарплат специалистов SAP в 2012 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sap.com/cis/>. - Дата доступа: 30.02.14.
30. Иноземцева, Л.Н. Эффективность вложений в высшее образование: определение направления исследований [Электронный ресурс] / Л.Н.Иноземцева, Н.Д. Кликунов – Режим доступа: <http://old.mebik.ru/pages/klikunov/articles/art/inozem.pdf>.- Дата доступа: 10.02.14.
31. Демоскоп [Электронный ресурс]: электронная версия бюллетеня Население и общество. - 2008. - № 341 – 342. — Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2008/0341/barom04.php>.- Дата доступа: 1.03.14.
32. Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.mintrud.gov.by>. - Дата доступа: 1.03.14.
33. Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.mintrud.gov.by>. - Дата доступа: 1.03.14.
34. Чубрик, А. Отдача на образование и оценка человеческого капитала в Беларуси [Электронный ресурс] / А. Чубрик, Г. Шиманович – Режим доступа: <http://www.research.by>. – Дата доступа: 20.02.14.
35. Лавровская, О.Б. Социально значимые и прикладные направления исследований в области человеческого капитала в современной белорусской экономической науке [Электронный ресурс] / О.Б.Лавровская – Режим доступа: <http://media.miu.by>. – Дата доступа: 22.02.14.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ  
ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

В.Н. АНАНЬЕВА

Заместитель начальника УО «Институт повышения квалификации и переподготовки кадров  
таможенных органов Республики Беларусь»

Аннотация

*Развиты теоретико-методологические основы оценки экономической эффективности деятельности таможенных органов Республики Беларусь, которые включают: во-первых, определение транзакционных издержек в таможенной деятельности. В отличие от классической трактовки транзакционных издержек для коммерческих организаций как операционных издержек сверх основных затрат на производство и обращение, под транзакционными издержками в таможенной деятельности следует понимать все прямые и косвенные (негативные внешние эффекты) издержки субъектов хозяйствования при подготовке к участию и от участия в таможенной деятельности, в том числе расходы на поддержание формально установленных и неформальных институциональных норм; во-вторых, выявление системных социально-экономических рисков, связанных с постоянным отставанием формальных институтов, регулирующих таможенные отношения, от реальных экономических отношений; в-третьих, определение экономической эффективности деятельности таможенных органов. Исследование теоретических подходов к данной проблеме показывает, что ни один из них не позволяет без значительного искажения информации провести названную оценку, которую следует проводить комплексно по трем группам факторов: микроэкономических, макроэкономических и институциональных; в-четвертых, обоснование теоретических ограничений и рисков при максимизации экономической эффективности деятельности таможенных органов.*

Abstract

*Developed theoretical and methodological basis for assessing the economic efficiency of the customs authorities of the Republic of Belarus, which include: first, the definition of transaction costs in customs operations. In contrast to the classical definition of transaction costs for businesses as operating costs over the main costs on production and circulation, as transaction costs in customs activities should be understood all direct and indirect costs (negative externalities) of business entities in the preparation in the participation and participation in customs activities, including the costs of maintaining the established formal and informal institutional norms; second, to identify systemic socio-economic risks*

*associated with a constant backlog of formal institutions governing the customs relations, from the real economic relations;*

*thirdly, the definition of economic efficiency of the customs authorities. Study of theoretical approaches to this problem shows that none of them does not allow for an assessment without significant distortion of information. Assessment should be comprehensive in three groups of factors: the microeconomic, macroeconomic and institutional; fourth, the justification of theoretical limitations and risks while maximizing the economic efficiency of the customs authorities.*

## ВВЕДЕНИЕ

Таможенная деятельность представляет собой общественное явление, оказывающее влияние на стабильность функционирования и уровень развития национальной экономики, социально-экономическую безопасность государства. Экономическая эффективность деятельности таможенных органов и ее регулирование являются важной составляющей государственной конфигурации национальной экономики. Пополнение доходной части государственного бюджета уже многие годы в значительной мере обеспечивается за счет деятельности таможенных органов. В то же время оценивать экономическую эффективность таможенной деятельности как коммерческой – значит упрощать ее феноменологическую, социально-экономическую природу, сводя значение этой деятельности к пополнению бюджета и контролю за перемещением товаров на (из) таможенной территории. Постоянные изменения внешней и внутренней политико-экономической среды Республики Беларусь (создание Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана; формирование Единого экономического пространства; геоэкономические подвижки в ЕС; начало новой индустриализации в нашей стране и т.д.) вызывают необходимость усиления стимулирующей роли Государственного таможенного комитета Республики Беларусь (ГТК) в обеспечении устойчивых темпов экономического роста страны и улучшения его качества. Оптимизация процесса стимулирования невозможна без постоянного совершенствования организационно-экономических механизмов управления таможенной деятельностью, что предопределяет актуальность проведенного данного исследования. Сегодня при разработке этих механизмов важнейшей гносеологической проблемой остается нерешенный вопрос об оценке экономической эффективности таможенной деятельности.

По своей глубинной экономической сути таможня должна стимулировать экономическую активность субъектов хозяйствования. Таможенная деятельность представляет собой институционально сложный экономический феномен, где происходит столкновение и согласование экономических интересов многих хозяйственных субъектов: государства, коммерческих организаций (национальных и зарубежных), домашних хозяйств и т.д. От механизмов этого согласования, от того, чьи экономические интересы реализуются преимущественно, зависит не только результативность внешнеэкономической деятельности, но и многие атрибутивные признаки национальной экономической модели, ее макро-, микро- и внешнеэкономическая эффективность.



Вместе с тем, до настоящего времени подавляющее большинство экономистов, занимающихся проблемами таможенной деятельности, сводят ее экономическую эффективность лишь к получению прямых микроэкономических результатов (пополнение государственного бюджета), ни один из них не проводит названную оценку на макроэкономическом уровне без значительного искажения информации. Такое упрощение делает невозможным разработку организационно-экономических механизмов управления таможенной деятельностью, направленных на максимизацию ее положительных микро-, макро- и социально-экономических результатов и минимизацию возникающих рисков и угроз национальной, экономической, экологической и социальной безопасности страны.

Гносеологическая и практическая необходимость ликвидировать этот пробел предопределяет актуальность исследования, направленного на разработку теории экономической эффективности деятельности таможенных органов.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В последние годы в Республике Беларусь, Российской Федерации и Республике Казахстан много внимания уделяется повышению экономической эффективности таможенной деятельности. Вместе с тем, исследователи названного феномена А.Я. Черныш, Ю.Е. Гупанович и С.В. Курихин признают, что «ученые-экономисты вкладывают в данное понятие различный смысл, что, как показывают исследования, проведенные в Российской таможенной академии, не способствуют слаженной и целенаправленной работе органов государственной власти по формированию всесторонне обоснованной таможенной политики РФ» [1]. Указанные авторы подчеркивают, что «вопрос о сущности и содержании понятия “экономика таможенного дела” имеет важное профессиональное значение» [2].

Экономика таможенного дела и, соответственно, теория экономической эффективности деятельности таможенных органов в Республике Беларусь и других странах Таможенного союза находятся в синкретичном состоянии. Это обуславливается, во-первых, относительно небольшим периодом существования самой нашей страны; во-вторых, сложностью решаемых при переходе от административно-командной экономики к преимущественно рыночной социально-ориентированной экономике проблем, когда на частные задачи, в нашем случае на системное осмысление экономической эффективности деятельности таможенных органов, не обращали должного внимания, и, в-третьих, невозможностью комплексно исследовать такой сложный социальный феномен, как таможенная деятельность, пока не накоплена соответствующая практика. Причем отечественная практика, а не опыт зарубежных стран, который, как известно, не может быть напрямую эффективно заимствован.

Таможенная деятельность является институционально сложным экономическим феноменом, где происходит столкновение и согласование экономических интересов многих хозяйственных субъектов: государства, коммерческих организаций (национальных и зарубежных), домашних хозяйств и т.д. От способов и механизмов этого согласования, от того, чьи экономические

интересы реализуются преимущественно, зависит деятельность таможенных органов, а также эффективность внешнеэкономической деятельности и многие атрибутивные признаки национальной экономической модели. Именно поэтому многие исследователи экономической составляющей деятельности таможенных органов при оценке их эффективности на первое место выдвигают транзакционные издержки [3].

М.А. Измайлова справедливо отмечает, что «институциональная структура современного общества представляется его исследователям состоящей из шести элементов: экономических предприятий, социального комплекса, научных учреждений, предприятий по производству общественных благ, добровольных организаций и домашних хозяйств. Первые четыре элемента составляют формальную экономику, тогда как последние два представляют собой комплементарное хозяйство» [4]. Таможенные органы относятся к типу предприятий по производству общественных благ, и, соответственно, критерии и методы оценки их экономической эффективности должны отличаться от экономических предприятий, предприятий и организаций социального комплекса, научных учреждений.

Оценка эффективности любого социального института проводится с учетом тех функциональных целей, для выполнения которых этот институт (в нашем случае таможня) создан. Сегодня главная цель таможенных органов Республики Беларусь – снижение совокупных затрат экономики (транзакционных издержек), связанных с осуществлением таможенных процедур в пунктах пропуска через таможенную границу, посредством разработки и внедрения временных регламентов (лимитов времени) на осуществление таможенных процедур в пунктах пропуска через внешний участок таможенной границы Таможенного союза.

Таким образом, повышение экономической эффективности таможенной деятельности, или снижение транзакционных таможенных издержек, может быть обеспечено только путем поиска разумного баланса между качеством проводимого контроля, качеством методов служебной деятельности и созданием условий, способствующих ускорению товарооборота через границу, снижению либо полному снятию каких-либо барьеров для трансграничной торговли и повышению конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

Институциональное направление в экономической науке возникло во втором десятилетии XX в. с появлением термина «экономические институты», когда было установлено их влияние «на выбор стратегий экономического поведения наряду с мотивацией рационального экономического выбора» [5]. При этом экономические институты рассматривались как образцы и нормы поведения [6], привычки мышления [7] в контексте их влияния на экономическое поведение хозяйственных субъектов. Вместе с тем, несмотря на то, что в указанный период представителями зародившегося институционального направления было установлено существование институтов как экономического явления, в рамках данного подхода не удалось субординировать факторы стратегий экономического поведения, выделить среди них главный фактор.

Данный недостаток раннего институционализма был преодолен в рамках неинституционального направления, рассматривающего институты как важнейшие факторы,

которые определяют характер и направления отношений между хозяйствующими субъектами. Яркий представитель неинституционализма Д. Норт определял институты как ««правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [8] и «задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике» [9].

Сегодня в экономической науке Республики Беларусь активно развивается институциональный подход. А.И. Лученок подчеркивает, что «изучение специфики проведения экономической политики в Республике Беларусь приводит к выявлению ряда ситуаций, которые сложно понять, опираясь на неоклассические теории макроэкономического регулирования» [10]. В связи с чем, как справедливо отмечает А.И. Лученок, необходимо обратиться к институциональной теории, «которая, в отличие от теории мейнстрима, рассматривает экономические проблемы с учетом политических, культурных и других факторов, а также признает, что субъекты хозяйствования не всегда руководствуются принципом экономической целесообразности и часто ориентируются на другие институциональные установки» [11]. Среди отечественных представителей институционального направления следует назвать А.П. Морову [12], П.С. Лемещенко [13], А.И. Лученка [14], С.Ю. Солодовникова [15], Е.Б. Дорину [16] и многих других ученых-экономистов.

По существу можно говорить о становлении двух институциональных направлений в белорусской экономической науке. Представители первого направления (А.П. Морова, П.С. Лемещенко, С.Ю. Солодовников и др.), которое можно условно определить как политико-экономическое, акцентируют внимание на политико-экономических, цивилизационных и культурных функциях институтов в экономической системе общества. Представители второго направления (А.И. Лученок, Е.Б. Дорина и др.), которое условно можно определить как неинституциональное, акцентируют внимание на влиянии институтов на рыночный сегмент экономики. Исходя из специфики предмета нашего исследования, считаем целесообразным, опираясь, главным образом, на разработки представителей второго (неинституционального) подхода, дополнять их, если возникнет гносеологическая необходимость, некоторыми комплементарными элементами из второго подхода. Необходимость таких теоретических заимствований проистекает из того, что таможенные органы, относясь к типу предприятий по производству общественных благ, с одной стороны, предназначены для содействия устойчивому экономическому росту, решению ряда текущих макроэкономических проблем и т.д., а с другой – должны содействовать обеспечению национальной безопасности. Иначе говоря, сложность и разнопорядковость возлагаемых на таможенные органы функций подразумевает и необходимость выработать адекватно отражающий эти функции понятийный аппарат.

«Основная задача институтов состоит в уменьшении неопределенности в деятельности организаций и индивидов путем установления устойчивых (хотя не обязательно эффективных) механизмов взаимодействия участников общественных отношений, – констатирует А.И. Лученок.

– При этом институты могут выступать как благоприятные условия, как нейтральные факторы или как препятствия к развитию хозяйственной деятельности» [17]. Из такой постановки проблемы вытекает не только необходимость постоянной экономической оценки эффективности таможенных органов, но и установление факторов, снижающих эффективность (повышающих транзакционные издержки) их деятельности. Немаловажное значение здесь отводится неформальным институциональным ограничениям, являющимся «обобщением правил, которые сложились исходя из практики, традиций и культуры и позволяют людям осуществлять традиционные транзакции без обдумывания каждого своего шага и без детального анализа всех нюансов заключаемых типовых сделок» [18]. А.И. Лученок подчеркивает, что именно «неформальные институты определяют... договоренности предпринимателей и чиновников, базирующиеся на даче взяток, и т.д. <...> Социологические опросы показывают, что предпринимателям обычно проще решать свои проблемы при помощи взяток, чем следовать официальным формальным процедурам» [19]. Это свидетельствует о том, что при оценке эффективности и перспектив деятельности таможенных органов Республики Беларусь необходимо учитывать возможность коррупционных действий с соответствующим включением в транзакционные издержки таможенной деятельности затраты на создание и поддержание антикоррупционных силовых институтов.

Необходимость учета такого рода издержек подтверждается, в частности, тем, что в «сложных обществах, – подчеркивает Д. Норт, – становятся все более выгодными такие формы поведения, как оппортунизм, обман и мошенничество. Поэтому так важна третья сила, выполняющая функции принуждения» [20]. Вместе с тем, следует согласиться с мнением А.И. Лученка о том, что не всегда необходимо делать ставку на принуждение со стороны государственных органов, поскольку «такой подход сковывает инициативу, тормозит внедрение эффективных форм хозяйствования» [21].

Иначе говоря, таможенные институты могут быть созданы при наличии эффективных механизмов взаимодействия между обществом, бизнесом и государством, направленных на координацию усилий всех сторон, обеспечение учета интересов бизнеса и различных социальных групп общества, при постоянном совершенствовании таких институтов. Государство, в рамках Директивы № 4 от 31 декабря 2010 г. «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», должно содействовать созданию условий и стимулов для оптимизации взаимодействия таможенных органов и бизнеса, не пытаясь полностью подменить бизнес собственной активностью. При этом необходимы:

во-первых, создание достаточно полной законодательной базы, легитимирующей государственно-частное партнерство в рамках таможенных операций и процедур, как способ снизить информационную дифференциацию, выступающую одной из основ коррупции;

во-вторых, доверие таможенных органов, общества и бизнеса друг к другу и к новому типу хозяйственных отношений и, как следствие, готовность общества к наделению бизнеса дополнительными функциями в рамках осуществления таможенных процедур;

в-третьих, сокращение избыточного прямого регулирования и контроля, переход к преимущественно косвенным методам регулирования и контроля;

в-четвертых, развитие государственно-частного партнерства, направленного на снижение предпринимательских и инвестиционных рисков, связанных с таможенной деятельностью; расширение участия бизнес-сообщества в подготовке решений органов государственной власти по регулированию таможенной деятельности. Как справедливо отмечает В.М. Юрицин: «Задача гармонизации взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности... на принципах государственно-частного партнерства требует создания условий, при которых разрешение имеющихся противоречий будет совершенствовать систему внешней торговли, а не разрушать ее» [22].

Реализация названных условий будет способствовать росту доверия между государством (в нашем случае таможенными органами), бизнесом и населением, а это, как убедительно доказано экономистами, благоприятно влияет на экономический рост. Так, например, С. Нэк и П. Кифер доказали, что в результате повышения уровня доверия в стране на один пункт, экономический рост увеличивается более чем на 0,5 пункта [23]. Р. Ла Порта, Лопес-де-Силанес и др. установили, что при повышении доверия на один пункт, коррупция снижается на 0,3 пункта [24].

Исходя из целей нашего исследования, представляется нецелесообразным разграничение транзакционных и институциональных издержек. Можно согласиться с мнением А.И. Лученка, который считает, что рассмотрение транзакционных издержек как издержек, «связанных с исполнением рыночных транзакций,... не позволяет объяснить процессы институционального реформирования на уровне общества» [25]. В связи с этим в дальнейшем понятие транзакционных издержек в деятельности таможенных органов будет распространено на все экономические отношения, возникающие в результате таможенной деятельности.

Вместе с тем, следует не согласиться с предлагаемым А.И. Лученком разграничением транзакционных и институциональных издержек, когда «в первом случае это будут конкретные издержки субъектов хозяйствования при выходе на рынок (регистрация, получение лицензий, сертификатов и пр.), а также при осуществлении сделок, то во втором случае – издержки на поддержание соблюдения институциональных норм. Это относится, прежде всего, к расходам на поддержание формально установленных институциональных норм» [26]. Проблема заключается в том, что содержательно практически невозможно разграничить издержки, понесенные субъектом хозяйствования при, например, регистрации и поддержании формально установленных норм по процедуре этой регистрации. Именно в процессе регистрации формальные правила либо поддерживаются (соблюдаются), либо нарушаются (в том числе, за счет установления новых, неформальных, коррупционных правил регистрации).

Таким образом, под транзакционными издержками в таможенной деятельности в дальнейшем будут пониматься все прямые и косвенные (негативные внешние эффекты) издержки субъектов хозяйствования при подготовке их к участию и участию в таможенной деятельности, в

том числе, расходы на поддержание формально установленных и неформальных институциональных норм.

Под социальным институтом следует понимать относительно устойчивую форму организации социальной жизни, обеспечивающую устойчивость связей и отношений в рамках общества. «Социальный институт следует отличать от конкретных организаций и социальных групп... Основные функции, которые выполняет социальный институт: 1) создает возможность членам этого института удовлетворять свои потребности и интересы; 2) регулирует действия членов общества в рамках социальных отношений; 3) обеспечивает устойчивость общественной жизни; 4) обеспечивает интеграцию стремлений, действий и интересов индивидов; 5) осуществляет социальный контроль.

Деятельность социального института определяется: 1) набором специфических социальных норм, регулирующих соответствующие типы поведения; 2) интеграцией его в социально-политическую, идеологическую, ценностную структуры общества, что позволяет узаконить формально-правовую основу деятельности; 3) наличием материальных средств и условий, обеспечивающих успешное выполнение нормативных предложений и осуществление социального контроля. Социальные институты могут быть охарактеризованы не только с точки зрения их формальной структуры, но и содержательно, с позиции анализа их деятельности. Социальный институт – это не только совокупность лиц, учреждений, снабженных определенными материальными средствами, системой санкций и осуществляющих конкретную общественную функцию» [27].

Соответственно экономический институт – это относительно устойчивая форма организации хозяйственной жизни, обеспечивающая устойчивость связей и отношений в рамках экономической системы общества. Экономический институт выполняет следующие основные функции: создает возможность его членам удовлетворять свои экономические потребности и интересы; регулирует действия членов общества в рамках социально-экономических отношений; обеспечивает устойчивость хозяйственной жизни; обеспечивает интеграцию стремлений, действий и интересов экономических субъектов; осуществляет социально-экономический контроль.

Под трансакционными издержками будут пониматься издержки, связанные с заключением контрактов, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов, а также операционные издержки сверх основных затрат на производство и обращение.

Возникновение и существование трансакционных издержек связано с таким атрибутивным свойством рыночной системы, как неопределенность. Иначе говоря, поскольку в рыночной системе отсутствует возможность точного предсказания будущего состояния экономических систем и процессов, т.е. прогноз (предположение) хозяйственного субъекта всегда носит неопределенный характер, то постоянно возникают хозяйственные риски, характеризующие варьирующуюся вероятность результатов деловых операций. Это и порождает трансакционные издержки, связанные с осуществлением деловых операций в условиях рыночной неопределенности и представляющие собой затраты на повышение достоверности прогнозов (на

сбор и обработку информации, на повышение предсказуемости действий контрагентов сделки, связанные с ними законодательные, социальные, политические, экологические, коммерческие и др. риски).

Поскольку экономическая система общества – это живой, постоянно меняющийся организм, то нельзя создать раз и навсегда совершенное законодательство. Формальные институты обречены на отставание от живых экономических отношений, непрерывно меняющихся под воздействием множества материальных, субъектных, природных, политико-экономических и иных обстоятельств. В результате законодательство всегда несовершенно. Рыночные субъекты с появлением новых, в том числе и социальных, технологий начинают менять модели своего хозяйственного поведения, что сопровождается адаптацией юридических и физических лиц к действующим законодательным и нормативным актам. При этом участники таможенных отношений создают и совершенствуют механизмы легального ухода от налогов, снижения таможенных платежей, используют всевозможные недоработки законодательства. Противоречия между действующими правовыми институтами и экономической жизнью разрешаются путем принятия новых, более совершенных законов. Через некоторое время хозяйственная жизнь опять приходит в частичное несоответствие с этими законами. Этот процесс бесконечен и приводит к существованию транзакционных издержек в системе правового регулирования хозяйственных процессов.

Транзакционные издержки, возникающие на всех этапах общественного воспроизводства, естественным образом снижают экономическую эффективность всех экономических субъектов. Для таможенной деятельности характерна такая форма хозяйственного риска, как возможность использования государственными служащими, работниками таможенных органов недостатков существующего хозяйственного законодательства для вымогательства у участников внешнеэкономической деятельности материального вознаграждения за оперативное решение возникающих у них проблем при осуществлении таможенных процедур. К рискам, возникающим в таможенной деятельности, может быть также отнесена возможность получения сотрудниками таможенных органов взяток от лиц, преднамеренно нарушающих порядок перемещения товаров через государственную границу, осуществляющих контрабанду, незаконное перемещение наркотических средств и т.д. Когда названные коррупционные связи между работниками таможенных органов и контрабандистами принимают устойчивый, регулярно повторяющийся, не случайный характер, происходит институциональное закрепление организованных преступных сообществ. Их деятельность может не только причинить значительный экономический ущерб обществу, но и создать серьезные риски по снижению уровня социально-экономической, политической, экологической и демографической безопасности страны.

Рост коррумпированности таможенной деятельности приводит к увеличению транзакционных издержек и снижению степени доверия (социального капитала) между многими участниками таможенной деятельности. Именно многими, но не всеми, поскольку внутри

устойчивых коррупционных групп уровень доверия (социального капитала) может при этом возрастать. Эту непростую проблему следует рассмотреть более детально.

В настоящее время в экономической науке под социальным капиталом понимается «сумма выгод, получаемых субъектами от взаимных, определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих транзакционные издержки) с целью взаимовыгодного сотрудничества, достигаемого путем информационного обмена, позволяющих получить осязаемую социально-экономическую выгоду» [28]. При оценке прямых и косвенных экономических эффектов от социального капитала в таможенной деятельности необходимо учитывать, как отмечает С.Ю. Солодовников, что «специфическим свойством социального капитала является то, что совокупное количество “социального капитала” в обществе не является суммой “социальных капиталов” всех его субъектов. Это происходит не только потому, что существуют некоторые проявления социального капитала только на уровне всего социума, но и потому, что этот капитал социально-классовыми (социально-экономическими – *В.А.*) и хозяйственными субъектами может использоваться <...> не только на благо всего общества (или в производственных целях), но и с целью эгональной оптимизации своей социально-экономической жизни, что вступает в противоречие с интересами других классов и групп, государства и социума» [29].

Эл. Глейзер, Д. Лэйбсон и Д. Сейседот, придерживаясь аналогичного подхода, отмечают, что: «путь от индивидуального социального капитала к агрегированному сложен для понимания по причине огромной важности внешних эффектов (*social capital externalities*)» [30]. Иначе говоря, индивидуальный социальный капитал, воплощенный в информационно-коммуникативных способностях, может быть весьма высок, но накопление социального капитала на уровне общества может быть не только низким, но иногда и отрицательным по причине негативных внешних эффектов.

Исходя из предложенной А.А. Коневым [31] модели влияния социального капитала на экономический рост (рисунок 1.1) видно, что транзакционные издержки в таможенной деятельности могут проявляться не непосредственно, а как внешние отрицательные эффекты (экстерналии) от действий (или бездействий) государства и отдельных чиновников в сфере таможенного регулирования хозяйственной деятельности, отрицательно влияющие на экономическую эффективность бизнеса.

В случае изменения совокупного количества социального капитала в обществе (в семье – это изменение или поддержание устоев, традиций, менталитета, культуры; при получении образования – это знакомства, связи, контакты, неформальные сети, отношения доверия; в государстве – это эффективность норм, законов, правил, а также экономический, социальный, инвестиционный, инновационный, предпринимательский климат; в бизнесе – это доверие, репутация, бренд) можно посчитать его влияние на экономический рост, экономическую эффективность.

Так, П.Н. Шихирев на примере российского опыта установил, что коллективные



(инвестиционные, пенсионные и т.п.) фонды, обладающие в настоящее время двумя третями инвестиционных капиталов, растут на 15–20 % быстрее, если обладают хорошей репутацией, не дискредитированной попытками заработать «быстрые», но грязные деньги [32].



Рисунок 1 – Возможные направления влияния социального капитала на экономический рост [33]

Для определения совокупного влияния тех или иных социальных или институциональных ресурсов (например, социального капитала) какой-либо группы на экономическое развитие территории, широко используется критерий Калдора-Хикса, который позволяет оценивать результаты с позиции экономической эффективности через косвенную оценку динамики транзакционных издержек. Согласно этому критерию, ситуация, при которой увеличение благосостояния одной группы лиц вызывает уменьшение благосостояния остальных групп, считается эффективной, если совокупное благосостояние увеличивается (причем имеется в виду потенциальная способность компенсировать потери благосостояния остальных группы, которая не означает, что данная возможность будет реализована) [34]. При изменении оцениваемого объекта с какой-либо территории или национальной экономики на определенную сферу деятельности критерий Калдора-Хикса перестает действовать. В частности, он не применим для оценки транзакционных издержек в таможенной деятельности, поскольку даже увеличение совокупного благосостояния всех участников таможенной деятельности может вести к значительному снижению совокупного благосостояния общества. Все это требует оценивать эффективность таможенной деятельности не непосредственно, а с учетом их возможных значительных экстерналий (негативных внешних эффектов).

Транзакционные издержки в таможенной деятельности (транзакционные издержки,

возникающие в связи с рыночной неопределенностью: издержки поиска информации о ценах и качестве товаров, а также о потенциальных покупателях или продавцах, издержки выявления резервных позиций при эндогенных ценах, издержки составления контрактов, издержки контроля за выполнением условий контракта, издержки принуждения к выполнению условий контракта, издержки защиты прав собственности от посягательств третьей стороны [35]; трансакционные издержки, связанные с особенностями действующих правовых систем; трансакционные издержки, связанные с противоречиями в личных и общественных интересах; трансакционные издержки, связанные с недостатком доверия) могут быть минимизированы путем:

1) взаимного приспособления участников таможенной деятельности, при помощи которого координация достигается в процессе неформального общения общества, государства и бизнеса;

2) прямого управления, когда за счет формальных институтов со стороны уполномоченного органа государственного управления осуществляется координация деятельности других участников таможенной деятельности;

3) стандартизации рабочего процесса, конечного результата.

Экономическая оценка эффективности таможенной деятельности в условиях модернизации таможенных органов Республики Беларусь, создания Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана и унификации таможенных процедур наших стран, вступления Российской Федерации в ВТО, усиливающейся интеграции Беларуси в международное экономическое пространство, становится одним из наиболее значимых моментов. Сегодня таможенная деятельность, как отмечают А.М. Воронов и Н.М. Кожуханов, «представляет собой значимое явление общественной жизни, которое оказывает влияние на стабильность функционирования экономики и уровень экономического развития государства и общества в целом, состояние экономической безопасности государства, уровень благосостояния граждан и многие другие процессы и явления» [36].

В самом общем виде под экономической эффективностью традиционно понимается определенное соотношение полезного результата и затрат экономических ресурсов. Для ее количественной оценки используется показатель, который показывает эффективность экономической системы, выражающуюся в отношении полезных конечных результатов ее функционирования к затраченным ресурсам. Эффективность национальной экономики рассчитывается путем сложения эффективности на разных уровнях экономической системы общества и является итоговой характеристикой функционирования национальной экономики. Целью развития рыночной экономики, выражающейся в принципе Парето, принято считать получение максимума возможных хозяйственных благ от имеющихся ресурсов.

Механизмом достижения максимальной экономической эффективности выступает рациональное поведение производителей и потребителей в процессе их рыночного взаимодействия. Рациональное рыночное поведение заключается в том, что производитель и потребитель благ стремятся к наивысшей эффективности и для этого максимизируют выгоды и минимизируют затраты. При этом известно, что критерии экономической эффективности различных хозяйственных субъектов различаются, поскольку различаются мотивы их участия в

общественном воспроизводстве. Так, для предпринимателя цель экономической деятельности – максимизация своего персонифицированного дохода в форме прибыли. Для социального государства главным критерием социально-экономической эффективности является степень удовлетворения потребностей общества и, прежде всего, потребностей, связанных с упрочением жизненности социума в целом и каждого его члена. Соответственно социально-экономической эффективностью обладает та экономическая система, которая в наибольшей степени обеспечивает удовлетворение многообразных потребностей людей – материальных, социальных, духовных – и гарантирует высокий уровень и качество жизни.

В качестве интегрального (общенационального) критерия влияния общественно-функциональных и технологических инноваций, применяемых различными хозяйственными субъектами, может выступать критерий Калдора-Хикса. Однако, как было показано выше, для оценки экономической эффективности таможенной деятельности он не применим. При этом следует признать, что в рамках теории экономической эффективности эффективность таможенного дела сегодня представляется наименее изученным экономическим явлением.

Выработать теоретические подходы к оценке экономической эффективности таможенной деятельности, по нашему мнению, можно только после определения того, к какой экономической сфере должна быть отнесена таможенная деятельность. В настоящее время ученым и практикам не удалось прийти к согласию по этому вопросу. С.В. и И.И. Белозеровы пишут: «Есть ... концептуальные проблемы отнесения таможенной деятельности к той или иной сфере. Первый подход – это управленческая деятельность ФТС ((Федеральной таможенной службы – *В.А.*) – орган исполнительной власти, таможня для государства) – эффективность в сфере управления, второй подход – это производственная сфера – экономическая эффективность, третий подход – сфера услуг (таможня для участника ВЭД) – маркетинг таможенных услуг государственная таможенная услуга (ГТУ) – общественно-экономическое благо в форме таможенной деятельности» [37]. Действительно, «с развитием общественных отношений менялся характер таможенных пошлин. Если до средних веков таможенная пошлина носила характер потребительского налога, что выражалось в плате за пользование транспортными коммуникациями (дорогами, мостами, портами) в той или иной местности или за услуги по охране торговых караванов в пути их следования, – отмечают А.М. Воронов и Н.М. Кожуханов, – то в более поздние времена таможенная пошлина стала играть важную роль в регулировании состояния внутреннего рынка» [38]. Т.В. Шевелева и Т.В. Ким также отмечают, что «запретительные ставки вывозных пошлин (на сырье – *В.А.*) стимулируют переработку внутри страны» [39], однако в случае нехватки внутренних инвестиций «могут свести на нет всю внешнюю торговлю» [40].

Опираясь на исследования российских экономистов в области таможенного дела, можно сделать вывод о том, что комплексная оценка экономической эффективности таможенной деятельности может быть осуществлена только с учетом ее особенностей на микро-, мезо-, макро- и мегауровнях. Так, в отчете о НИР «Развитие теории таможенного дела. Концепция

формирования теории экономики таможенного дела» [41], выполненной в Российской таможенной академии, предлагается «содержание предмета исследования (экономики таможенного дела – В.А.) рассматривать на нескольких уровнях: 1) микроуровень (функционирование таможенных органов); 2) мезоуровень (взаимодействие таможенных органов и участников ВЭД); 3) макроуровень (взаимодействие ФТС (Федеральной таможенной службы – В.А.) России и других государственных органов); 4) мегауровень (международные отношения в области таможенной политики)» [42].

Отождествление экономической эффективности деятельности таможенных органов только с эффективностью расходования бюджетных средств на обеспечение функционирования таможенных органов в соотношении с количеством поступлений в бюджет от таможенных сборов и платежей и т.д., т.е. только с микроуровнем (в терминологии А.Я. Черныша, Ю.Е. Гупанович и С.В. Курихина – экономикой деятельности таможенных органов), «мешает развитию и практики, и теории ЭТД (экономики таможенного дела – В.А.)» [43]. Для определения экономической эффективности таможенной деятельности необходимо на каждом уровне оценки (микроуровень, мезоуровень, макроуровень, мегауровень) применять особый методический аппарат.

Таможенные органы предоставляют населению и хозяйственным субъектам специфическую таможенную услугу. В «узкой формулировке, – отмечают С.В. и И.И. Белозеровы, – таможенная услуга – действия или последовательность действий, реализуемые специальными таможенными инструментами (включая таможенные процедуры, технологии, операции) с целью повышения потребительской полезности сферы ВЭД для государства и участников ВЭД» [44]. Ряд исследователей полагают, что «экономическая деятельность таможенных органов является сочетанием действий, которые объединяют ресурсы с процессом реализации таможенными органами своих функций и обеспечивают таким образом получение определенного перечня таможенных услуг участниками ВЭД» [45]. Повышение экономической эффективности деятельности таможенных органов в узком смысле слова может быть достигнуто за счет специализации, кооперирования и концентрации.

Общим для этих экономических приемов является то, что, во-первых, все они направлены на достижение конкретного экономического результата, и, во-вторых, все они требуют ресурсов. «К ресурсному обеспечению таможенных органов следует отнести: основные фонды; тыловое обеспечение таможенных органов; кадровое обеспечение; финансовое обеспечение; информационное обеспечение; организационно-правовое обеспечение» [46]. При этом экономический эффект в таможенном деле трактуется как выраженный в стоимостной (денежной) форме результат каких-либо действий, таможенных мероприятий [47]. В большинстве случаев, если результаты экономической деятельности таможенных органов превышают затраты, говорят о положительном эффекте (в частности, таможенные органы получают прибыль), в противоположном случае – об отрицательном эффекте (убытке, ущербе).

По нашему мнению, такой подход искажает реальную экономическую эффективность деятельности таможенных органов. Прежде всего потому, что сводит эффект от участия органов

таможенного контроля в процессе общественного воспроизводства лишь к деятельности таможенных органов как обычных рыночных субъектов хозяйствования. Поскольку органы таможенного контроля представляют собой естественную монополию, их деятельность невозможно оценить рыночными механизмами. Однако главным методологическим пробелом в описываемом подходе к оценке экономической эффективности таможенных органов является то, что не учитываются как возможные значительные экстерналии (негативные внешние эффекты) для национальной экономики от проводимой таможенной политики, так и стимулирующая роль таможенных институтов.

Оценивая экономическую эффективность таможенного дела с позиций коммерческого участника внешнеэкономической деятельности, необходимо обратить внимание на такой показатель, как скорость выпуска грузовой таможенной декларации. В таком случае в состав затрат будут включаться: стоимость работы таможенного инспектора по оформлению одной грузовой таможенной декларации, стоимость услуг таможенного брокера, стоимость хранения груза.

Определение экономической эффективности деятельности таможенных органов, учитывая ее влияние на оптимизацию процессов общественного воспроизводства, также имеет свои особенности. В данном случае необходимо рассматривать эффективность каждого направления деятельности таможенных органов в отдельности. При этом эффективность может быть оценена по степени успешности функционирования таможенных органов в достижении целей. Поскольку цели бывают разными (экономическими, организационными, правовыми, финансовыми, психологическими и т.д.), то существует несколько подходов к определению эффективности деятельности этих органов.

Во-первых, представители «узко-рыночного подхода» [48] считают, что критерием, наиболее адекватно оценивающим экономическую эффективность таможенной деятельности, служит «средний доход» в единицу времени, взимаемый таможенными органами с клиента. Названный подход несет в себе ряд методологических упрощений: экономическая эффективность таможенной деятельности сводится лишь к результатам работы таможенных органов как обычных коммерческих организаций; таможенная деятельность рассматривается изолированно от других сфер экономики; не учитываются все положительные и отрицательные результаты влияния таможенной политики на национальную экономику и т.д. Как результат таких методологических погрешностей, названный подход, по нашему мнению, не имеет ни гносеологического, ни практического значения.

Во-вторых, некоторые исследователи считают, что результаты работы должны оцениваться с помощью дифференциации расчетных показателей и применения жесткого математического инструментария. У данного подхода есть существенный методологический недостаток: при жестком (тотальном) применении математического аппарата для оценки экономических процессов допускается чрезмерная формализация исследуемых процессов и явлений. Ограниченность экономико-математических методов убедительно показал П.Б. Струве: «Поскольку

математическое направление политической экономии ударило в математическую обработку психологических основ экономических явлений, оно применило к многообразному и разнородному миру душевных переживаний совершенно противоречащий его природе прием обезличения» [49]. Также Л.М. Ипполитов, в частности, подчеркивает: «вопрос заключается не в том, является ли “механический” (включая сюда и “математическое рассуждение”) подход к экономическим процессам логически возможным, а в том, соответствует ли он существу экономических явлений, текучей и прерывистой природе “экономической материи”? На этот вопрос Струве отвечает решительно отрицательно» [50].

П.Б. Струве также писал: «В экономике какие-то подлежащие определению в каждом отдельном случае “индивиды” должны быть сосчитаны, сведены в разряды и категории, т.е. именно трактуемы как индивидуально весьма различные единицы, объединяемые лишь по “признакам” в некие статистически обозримые совокупности» [51]. С.Ю. Солодовников подчеркивает, что порок всех концепций механически-математической экономической теории заключается в том, что в них не усматривается логическая природа эмпирического знания [52]. Названный экономико-математический подход к оценке экономической эффективности таможенной деятельности предоставляет инструментарий, необходимый для ее количественной оценки. В этом качестве его следует признать гносеологически перспективным. Вместе с тем, по нашему мнению, в случае абсолютизации этого подхода он неизбежно ведет к идеализации (формализации) исследуемых качественно разнообразных экономических проявлений таможенной деятельности. Таким образом, экономико-математические методы при определении экономической эффективности таможенной деятельности могут и должны применяться лишь в сочетании с иными способами ее оценки.

В-третьих, часть исследователей считает, что необходимо применять функционально-целевой подход к оценке эффективности таможенной деятельности, т.е. использовать «синтезированные показатели, например, объем задач или потенциал таможенных органов на базе таможенной среднерасчетной задачи» [53]. По нашему мнению, такой подход, также как и «экономико-математический», делает возможным не комплексную оценку экономической эффективности таможенной деятельности, а лишь оценку некоторых частных (хотя и достаточно важных) ее аспектов. В данном случае происходит соотнесение тех задач, которые ставят вышестоящие органы государственного управления перед таможенными органами, со степенью их выполнения. Исходя из практической необходимости постоянного мониторинга успешности выполнения распоряжений вышестоящих органов государственного управления, названный подход имеет определенное практическое значение. Вместе с тем, функционально-целевой подход, также как экономико-математические методы, при определении экономической эффективности таможенной деятельности может и должен применяться лишь в сочетании с иными способами ее оценки.

В-четвертых, сторонники «структурно-дифференциального подхода» к оценке экономической эффективности таможенной деятельности считают, что ее оценку необходимо

проводить дифференцированно для разных уровней управления и типов таможенных отношений [54]. Названный подход не противоречит ни одной из вышеприведенных точек зрения по оценке эффективности таможенной деятельности и, в зависимости от теоретико-методологической позиции исследователей, может применяться. Исходя из цели и задач данного исследования, такой подход можно рассматривать приемлемым.

В-пятых, часть исследователей на основании констатации тех фактов, что таможенная деятельность представляет собой достаточно сложный социально-экономический феномен, для которого характерны значительные экстерналии, и «для таможенной деятельности нельзя планировать отдельные показатели» [55], делает вывод о том, что полностью оценить ее эффективность нельзя. Можно предположить, что данный вывод проистекает из абсолютизации возможностей человеческого познания, а именно из того, что его сторонники (в рамках лапласовского детерминизма) считают, что есть такие относительно сложные социальные объекты, которые не подчиняются полностью детерминированным и формально распознаваемым причинно-следственным связям, переводимым на математический язык. На самом деле, и это убедительно показано представителями синергетического направления [56], все сложные системы представляют собой сочетание жестко детерминационных (причинно-следственных) и случайных (хаотических) связей и отношений. В экономической теории и практике постоянно возникают задачи оценки эффективности функционирования сложных социально-экономических феноменов, которые не могут быть управляемы и полностью описаны только на основании группы показателей. Тем не менее, как, например, в случае с государственной социально-экономической политикой, достаточно точная оценка их (феноменов) эффективности проводится.

В-шестых, сторонники «интегрального подхода» считают, что оценку экономической эффективности таможенной деятельности надо проводить на основе интегрального показателя, учитывающего показатели по всем возможным направлениям таможенной деятельности [57]. Этот подход методологически и философски очень близок к предыдущему, пятому. Как и в предыдущем случае, его представители исходят из возможности все социально-экономическое разнообразие свести к жестким детерминационным (лапласовским) схемам. При этом они полагают, что все качественные показатели могут без значительных смысловых потерь быть переведены в количественные. Ограниченность этого подхода отмечалась при рассмотрении «экономико-математического» направления в оценке экономической эффективности таможенной деятельности. Поскольку при попытках сведения всех количественных и качественных показателей к единому интегральному показателю, учитывающему показатели по всем возможным направлениям таможенной деятельности, полученный результат будет значительно отклоняться от реального состояния рассматриваемого институционального феномена (таможенной деятельности), то использование этого подхода не несет научной новизны, а ведет к созданию еще одной строки в отчетности.

Представляется правомерным, что для комплексной оценки экономической эффективности таможенной деятельности необходимо использовать количественные и качественные показатели с

применением, в случае необходимости, их дифференциации для разных уровней управления и типов таможенных отношений. Названная оценка должна проводиться во взаимосвязи с функциональной ролью таможенных отношений и таможенных органов в экономической системе. Учитывая установленные особенности экономической оценки эффективности деятельности таможенных органов и состояние разработанности проблемы, необходимо внести изменения в методическое обеспечение анализа и экономической оценки деятельности таможенных органов.

## ВЫВОДЫ

В результате проведенного исследования установлено, что, в отличие от классической трактовки транзакционных издержек для коммерческих организаций как операционных издержек сверх основных затрат на производство и обращение, под транзакционными издержками в таможенной деятельности следует понимать все прямые и косвенные (негативные внешние эффекты) издержки субъектов хозяйствования при подготовке их к участию и от участия в таможенной деятельности, в том числе расходы на поддержание формально установленных и неформальных институциональных норм.

Раскрыто, что транзакционные издержки в таможенной деятельности могут проявляться не непосредственно, а как внешние отрицательные эффекты (экстерналии) от действий (или бездействий) государства и отдельных чиновников в сфере таможенного регулирования хозяйственной деятельности, негативно влияющие на экономическую эффективность бизнеса. В случае изменения совокупного количества социального капитала в обществе (в семье это изменение или поддержание устоев, традиций, менталитета, культуры; при получении образования – знакомства, связи, контакты, неформальные сети, отношения доверия; в государстве – эффективность норм, законов, правил, а также экономический, социальный, инвестиционный, инновационный, предпринимательский климат; в бизнесе – доверие, репутация, бренд) можно оценить его влияние на экономический рост, экономическую эффективность.

Выявлены системные социально-экономические риски, связанные с постоянным отставанием формальных институтов, регулирующих таможенные отношения, от реальных экономических отношений. Рыночные субъекты с появлением новых, в том числе и социальных, технологий начинают менять модели своего хозяйственного поведения, что сопровождается адаптацией юридических и физических лиц к действующим законодательным и нормативным актам. В результате для таможенной деятельности характерна такая форма хозяйственного риска, как возможность использования государственными служащими, работниками таможенных органов недостатков хозяйственного законодательства для получения от участников внешнеэкономической деятельности материального вознаграждения за оперативное решение проблем при осуществлении тех или иных таможенных процедур, за сокрытие фактов преднамеренного нарушения порядка перемещения товаров через государственную границу, контрабанду, незаконное перемещение наркотических средств и т.д. При этом, когда названные коррупционные связи между работниками таможенных органов и контрабандистами принимают



устойчивый, регулярно повторяющийся, не случайный характер, то происходит институциональное закрепление организованных преступных сообществ, деятельность которых может создавать серьезные риски по снижению уровня социально-экономической, политической, экологической и демографической безопасности страны.

Проанализированы теоретические подходы к определению экономической эффективности деятельности таможенных органов, к которым относятся:

- «узко-рыночное» направление, предлагающее оценивать таможенные органы как средний «доход» в единицу времени, взимаемый таможенными органами с клиента. При этом таможенные органы бесосновательно относятся к обычным коммерческим организациям;

- экономико-математическое направление, предлагающее оценивать результаты работы таможенных органов с помощью дифференциации расчетных показателей и применения жесткого математического инструментария. Названный подход к оценке экономической эффективности таможенной деятельности предоставляет инструментарий, необходимый для ее количественной оценки. В этом качестве его следует признать гносеологически перспективным. Вместе с тем, при абсолютизации этого подхода он ведет к идеализации (формализации) исследуемых качественно разнообразных экономических проявлений таможенной деятельности. Таким образом, экономико-математические методы при определении экономической эффективности таможенной деятельности могут и должны применяться лишь в сочетании с иными способами ее оценки;

- «функционально-целевое» направление, предлагающее применять функционально-целевой подход к оценке эффективности таможенной деятельности, т.е. использовать синтезированные показатели, например, объем задач или потенциал таможенных органов на базе таможенной среднерасчетной задачи. Исходя из необходимости проводить постоянный мониторинг успешности (или неуспешности) выполнения распоряжений вышестоящих органов государственного управления, названный подход имеет определенное практическое значение. Вместе с тем, поскольку функционально-целевой подход, также как экономико-математические методы, не позволяет провести комплексную оценку экономической эффективности таможенной деятельности, его необходимо сочетать с иными способами ее оценки;

- «структурно-дифференциальный» подход к оценке экономической эффективности таможенной деятельности предлагает проводить ее оценку дифференцированно для разных уровней управления и типов таможенных отношений. Названный подход не противоречит ни одной из вышеприведенных точек зрения по оценке эффективности таможенной деятельности и, в зависимости от теоретико-методологической позиции исследователей, может применяться;

- «нигилистский» подход к оценке экономической эффективности таможенной деятельности исходит из ее феноменологической сложности. Эта деятельность не может быть полностью описана на основании отдельных показателей, поэтому делается вывод о том, что нельзя полностью оценить ее эффективность. Данный вывод, по нашему мнению, проистекает из абсолютизации возможностей человеческого познания, а именно из того, что его сторонники (в рамках лапласовского детерминизма) считают, что есть такие относительно сложные социальные

объекты, которые подчиняются полностью детерминированным и формально распознаваемым причинно-следственным связям, переводимым на математический язык. Если такое распознавание не удастся, то и оценивать его нельзя. Поскольку названные положения противоречат современной кибернетике (синергетическому подходу), то аргументация тех, кто считает, что нельзя проводить оценку при наличии в системе случайных (хаотических) связей и отношений, не убедительна;

- «интегральный» подход к оценке экономической эффективности таможенной деятельности предлагает проводить ее оценку на основе интегрального показателя, учитывающего показатели по всем возможным направлениям таможенной деятельности. Названный подход методологически и философски очень близок к предыдущему, «нигилистскому». Его представители исходят из возможности все социально-экономическое разнообразие свести к жестким детерминационным (лапласовским) схемам. При этом они полагают, что все качественные показатели могут без значительных смысловых потерь быть переведены в количественные. Поскольку при попытках сведения всех количественных и качественных показателей к единому интегральному показателю, учитывающему показатели по всем возможным направлениям таможенной деятельности, полученный результат будет значительно отклоняться от реального состояния рассматриваемого институционального феномена (таможенной деятельности), то использование этого подхода, по нашему мнению, не несет научной новизны, а ведет к созданию еще одной строки в отчетности.

На основании проведенного анализа существующих подходов к оценке экономической эффективности таможенной деятельности установлено, что ни один из них не позволяет без значительного искажения информации провести названную оценку. Для комплексной оценки экономической эффективности таможенной деятельности предлагается использовать количественные и качественные показатели с применением, в случае необходимости, их дифференциации для разных уровней управления и типов таможенных отношений. Названная оценка должна проводиться во взаимосвязи с функциональной ролью таможенных отношений и таможенных органов в экономической системе. При этом, учитывая установленные особенности экономической оценки эффективности деятельности таможенных органов и состояние разработанности проблемы, необходимо внести изменения в методическое обеспечение анализа и экономической оценки деятельности таможенных органов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Черныш, А.Я. Содержание и структура понятия «экономика таможенного дела» / А.Я. Черныш, Ю.Е. Гупанович, С.В. Курихин // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – № 1. – С. 5.
2. Черныш, А.Я. Содержание и структура понятия «экономика таможенного дела» / А.Я. Черныш, Ю.Е. Гупанович, С.В. Курихин // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – № 1. – С. 5.
3. Андрейчук, Е.Л. Экономика таможенного дела : учебник / Е.Л. Андрейчук. –

Владивосток : ВФ РТА, 2006; Гупанова, Ю.Е. Концептуальные и методологические основы оптимизационно-адаптивного управления качеством таможенных услуг в условиях неопределенности и риска / Ю.Е. Гупанова. – М. : Изд-во Российской таможенной академии, 2011; Бойко, А.П. Совершенствование и управления таможенным контролем с учетом факторов риска : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А.П. Бойко. – М. : Изд-во Российской таможенной академии, 2008; Кулумбекова, Т.И. Факторы формирования таможенных платежей и доходов: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05/ Т.И. Кулумбекова. – Владикавказ, 2005; Таможенные услуги в международной цепи поставок товаров : моногр. / А.Д. Ершов [и др.]. – М. : РИО РТА, 2007; Галкин, В.В. Экономика таможенного дела : учеб. пособие для вузов / В.В. Галкин; под ред. В.В. Галкина. – Воронеж : ЦНТИ, 2009. – 122сб; Барышников, И.В. Методика идентификации, оценки и управления финансовыми рисками российских экспортно-ориентированных компаний : моногр. / И.В. Барышников. – М., 2003; 2000; Бойко А.П. Управление таможенными рисками при принятии решения о выпуске товаров / А.П. Бойко // Таможенное дело : проблемы и перспективы (сб. материалов науч.-практич. Конф. аспирантов и слушателей). – М. : РИО РТА, 2005.

4. Измайлова, М.А. Социально-экономические последствия постиндустриального этапа развития общества / М.А. Измайлова // Вестник Российского государственного торгового экономического университета. – 2008. – № 6 (27). – С. 39.

5. Солодовников, С.Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь: теория, методология, практика / С.Ю. Солодовников. – Минск : Бел. навука, 2009. – 303 с. – С. 43.

6. Селигмен, Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. – М. : Прогресс, 1968. – С. 89. – 104.

7. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – С. 104.

8. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 16.

9. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 16.

10. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 4.

11. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 4.

12. Морова, А.П. Социальная политика в сфере трудовых отношений / А.П. Морова. – Минск : ИСПИ, 2000. – 174 с.; Морова, А.П. Социальная составляющая качества экономического роста : теоретико-методол. трактовка / А.П. Морова // Проблемы управления. – 2010. – № 1. – С. 18–23; Морова, А.П. Модель социальной политики в Республике Беларусь: генезис и законодательное обеспечение / А.П. Морова // Социология. – № 1. – С. 64–76.

13. Лемещенко, П.С. Институциональная экономика / П.С. Лемещенко. – Минск : Бестпринт, 2005. – 314 с.

14. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской

экономической модели / А.И. Лученок // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 4–12.

15. Солодовников, С.Ю. [и др.] Современная социоэкологическая динамика Республики Беларусь в контексте экономической безопасности.- Минск: Белорусская наука, 2009 – 502с.; Sergei J. Solodovnikov. The role of social capital in the conditions of innovative socio-economic development // Wplyw idei zrownowazonego rozwoju na polityke panstwa i regionow. Т. 1. Problemy ogolnopanstwowe i sektorowe. Monografia naukowa pod redakcja Bazylego Poskrobki. – Bialystok : Wydawnictwo Wyzszej Szkoły Ekonomicznej w Bialymstoku. – S. 155–158; Социально-экономические условия перехода Республики Беларусь к постиндустриальному обществу// Известия Самарского научного центра Российской академии наук. - 2007. - Т. 9. - № 2. - С. 443-448; Гносеологические трудности при изучении классов в постиндустриальном обществе// Социологический альманах. - 2012. - № 3. - С. 74-91.

16. Дорина, Е.Б. Экономическая политика и институциональные меры по реализации стратегии регио-нального развития: международный опыт / Е.Б. Дорина // Проблемы повышения эффективности государственного регулирования экономики Беларуси : сб. науч. ст. Вып. 1. – Гомель : ЦИИР, 2011. – С. 27–36; Дорина, Е.Б. Проблемы институционализации в контексте глобальной интеграции и трансформации ми-ровой экономики / Е.Б. Дорина // Вестник экономической интеграции. – 2009. – № 11-12. – С. 152–162; Дорина, Е.Б. Формирование институциональной структуры белорусской экономики в условиях транс-формации / Е.Б. Дорина. – Минск : БГЭУ, 2005. – 186 с.

17. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели / А.И. Лученок // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 4.

18. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели / А.И. Лученок // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 5.

19. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели / А.И. Лученок // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 5.

20. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Прогресс, 1984. – С. 55. См: Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 16.

21. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели / А.И. Лученок // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 7.

22. Юрицин, В.М. Совершенствования взаимодействия таможни и бизнеса путем снижения конфликтности отношений / В.М. Юрицин // Вестник Российской таможенной

академии. – 2011. – № 3. – С. 11.

23. Knack, S. Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation / S. Knack, P. Keefer // *Quarterly Journal of Economics*. – 1997. – Vol. 112, № 4. – P. 1251–1288.

24. Trust in Large Organizations / R. La Porta [at all] // *American Economic Review Papers and Proceedings*. – 1997. – Vol. 87, № 2. – P. 333–338.

25. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели / А.И. Лученок // *Белорусский экономический журнал*. – 2005. – № 2. – С. 7.

26. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели / А.И. Лученок // *Белорусский экономический журнал*. – 2005. – № 2. – С. 7.

27. Большой энциклопедический словарь : философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / гл. науч. ред. и сост. С.Ю. Солодовников. – Минск : МФЦП, 2002. – С. 786.

28. Демографический потенциал, человеческий и социальный капитал в условиях глобализации / С.Ю. Солодовников [и др.] – Минск : Право и экономика, 2006. – 396 с. – С. 291–292.

29. Солодовников, С.Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь : теория, методология, практика / С.Ю. Солодовников. – Минск : Бел. навука, 2009. – 303 с. – С. 43.- С. 276.

30. Glaeser, E. The Economic Approach to Social Capital / E. Glaeser, D. Laibson, B. Sacerdote // *NBER Working Paper*. – 2000. – № 7728.

31. Конев, А.А. Социальный капитал как фактор экономического роста в современной экономике : автореф. дис. ... канд. эконом. наук / А.А. Конев. – Иркутск, 2007. – С. 18–22.

32. Шихирев, П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход / П.Н. Шихирев // *Общественные науки и современность*. – 2003. – № 22. – С. 29.

33. Конев, А.А. Социальный капитал как фактор экономического роста в современной экономике : автореф. дис. ... канд. эконом. наук / А.А. Конев. – Иркутск, 2007. – С. 18–22.

34. Фейзба, М.Я. Социальный капитал как фактор развития территории : автореф. дис. ... канд. эконом. наук / М.Я. Фейзба. – М., 2007. – С. 12–14.

35. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент / П. Милгром, Дж. Робертс. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – С. 59–60.

36. Воронов, А.М. От философии таможенного дела к методологии таможенного дела / А.М. Воронов, Н.М. Кожуханов // *Вестник Российской таможенной академии*. – 2012. – № 1. – С. 13.

37. Белозерова, С.В. Проблемы определения эффективности таможенного дела / С.В. Белозерова, И.И. Белозеров // *Сборник научных трудов СевКавГТУ. Сер. «Экономика» [Электронный ресурс]*. – 2008. – Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>. – Дата доступа : 03.08.2012.

38. Воронов, А.М. От философии таможенного дела к методологии таможенного дела /

- А.М. Воронов, Н.М. Кожуханов // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – № 1. – С. 13.
39. Шевелева, Т.В. Снижение таможенных рисков предприятий рыбохозяйственной отрасли / Т.В. Шевелева, Т.В. Ким // Вестник Российской таможенной академии. – 2011. – № 4. – С. 13.
40. Шевелева, Т.В. Снижение таможенных рисков предприятий рыбохозяйственной отрасли / Т.В. Шевелева, Т.В. Ким // Вестник Российской таможенной академии. – 2011. – № 4. – С. 13.
41. Развитие теории таможенного дела. Концепция формирования теории экономики таможенного дела : отчет о НИР (промежут.) / рук. темы А.Я. Черныш. – Люберцы : Изд-во Российской таможенной академии, 2010. (шифр «Экономика – ТД 2009») Требуется № ГР.
42. Черныш, А.Я. Содержание и структура понятия «экономика таможенного дела» / А.Я. Черныш, Ю.Е. Гупанович, С.В. Курихин // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – № 1. – С. 7.
43. Черныш, А.Я. Содержание и структура понятия «экономика таможенного дела» / А.Я. Черныш, Ю.Е. Гупанович, С.В. Курихин // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – № 1. – С. 7.
44. Белозерова, С.В. Проблемы определения эффективности таможенного дела / С.В. Белозерова, И.И. Белозеров // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Сер. «Экономика» [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>. – Дата доступа : 03.08.2012.
45. Черныш, А.Я. Содержание и структура понятия «экономика таможенного дела» / А.Я. Черныш, Ю.Е. Гупанович, С.В. Курихин // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – № 1. – С. 7.
46. Черныш, А.Я. Содержание и структура понятия «экономика таможенного дела» / А.Я. Черныш, Ю.Е. Гупанович, С.В. Курихин // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – № 1. – С. 7.
47. Косенко В.П. Основы теории эффективности таможенного дела / В.П. Косенко, Л.И. Опошнян. – М. : РИО РТА, 2005.
48. Галкин, В.В. Экономика таможенного дела : учеб. пособие для вузов / В.В. Галкин; под ред. В.В. Галкина. – Воронеж : ЦНТИ, 2009. – 122 с.; Косенко, В.П. Основы теории эффективности таможенного дела / В.П. Косенко, Л.И. Опошнян. – М. : РИО РТА, 2005.
49. Струве, П.Б. Первичность и своеобразие обмена и проблема «равновесия». Ответ А.Д. Билимовичу / П.Б. Струве // Экономический вестник. – 1924. – Кн. 3(1). – С. 45.
50. Ипполитов, Л.М. Зарождение институционалистской экономической теории в России (об одной методологической дискуссии 1920-х годов) / Л.М. Ипполитов // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2008. – № 4. – С. 50.
51. Струве, П.Б. Научная картина экономического мира и понятие «равновесия» / П.Б. Струве // Экономический вестник. – 1923. – Кн. 1. – С. 16.

52. Солодовников, С.Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь : теория, методология, практика / С.Ю. Солодовников. – Минск : Бел. наука, 2009. – 303 с. – С. 43. – С. 103.
53. Белозерова, С.В. Проблемы определения эффективности таможенного дела / С.В. Белозерова, И.И. Белозеров // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Сер. «Экономика» [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>. – Дата доступа : 03.08.2012.
54. Белозерова, С.В. Проблемы определения эффективности таможенного дела / С.В. Белозерова, И.И. Белозеров // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Сер. «Экономика» [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>. – Дата доступа : 03.08.2012.
55. Белозерова, С.В. Проблемы определения эффективности таможенного дела / С.В. Белозерова, И.И. Белозеров // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Сер. «Экономика» [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>. – Дата доступа : 03.08.2012.
56. Пригожин, И. Порядок из хаоса / И. Пригожин, Э. Стенгерс. – М. : Прогресс, 1986; Василькова, В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем (Синергетика и теория социальной самоорганизации) / В.В. Василькова. – СПб. : Лань, 1999.
57. Белозерова, С.В. Проблемы определения эффективности таможенного дела / С.В. Белозерова, И.И. Белозеров // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Сер. «Экономика» [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>. – Дата доступа : 03.08.2012.

РЕФОРМИРОВАНИЕ АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ РЫНОЧНОЙ  
ТРАНСФОРМАЦИИ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ: ПУТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Л. Н. КРИВОШЕЕВА

К.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория»

УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

Е. В. КРИЖАНОВСКАЯ

Старший преподаватель кафедры «Экономическая теория»

УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

М. Р. ЧЕРНЯВСКИЙ

Старший преподаватель кафедры «Экономическая теория»

УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

Аннотация

*Статья отражает историю становления аграрного реформирования, происходящего в экономике Республики Беларусь, начиная с 80-х годов, – до настоящего времени. Объектом исследования является реформирование аграрных отношений и, в частности, их центрального звена - 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.*

Abstract

*This article presents the history of the formation of the agrarian reform taking place in the economy of the Republic of Belarus, since the 80s,-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.*

ВВЕДЕНИЕ

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. Система производственных отношений, начиная с середины 80-х годов по настоящее время, требовала коренных изменений, связанных, прежде всего, со сменой форм собственности на средства производства. Аграрные отношения, являющиеся подсистемой производственных отношений общества, также потребовали перемен. Цель предлагаемой статьи заключается в анализе проблем становления, реформирования и функционирования механизма государственного и рыночного секторов аграрной экономики. В мировой и отечественной литературе ученые уделяли и уделяют внимание переходным процессам, происходящим в экономике в целом, а также, в её аграрном секторе. Данным вопросам уделено внимание в работах Б. Акбашева, С. Аукционика, 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, остаётся еще множество нерешенных задач, связанных с преобразовательными процессами в аграрном секторе экономики, решение которых должно послужить повышению экономического плодородия земли.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

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 годы XX столетия 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, объёмы выпуска, финансирования, численность занятых». [1]

Убыточные сельскохозяйственные предприятия продолжали функционировать, так как их остановка могла вызвать увеличение издержек, которые превысили бы убытки неэффективного производства. Конкуренция же выправляет данную ситуацию только в долгосрочном периоде. Отсутствие ясной концепции и модели трансформации обернулось «переходным аграрным кризисом» для Беларуси.

Экономика, лишённая внутренних стимулов развития, имеющая неразвитость институтов рынка, а, следовательно, и слабый самонастраивающийся механизм, требовала, прежде всего, четкой конкретизации цели и модели экономического развития, опирающейся на теоретические разработки и опыт более развитых стран, либо стран, успешно проводящих подобные экономические реформы. Аграрная реформа, являющаяся лишь частью трансформационных процессов, происходящих в национальной экономике, должна органично вплестаться 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». Эта теория схожа с теорией естественного отбора Ч. Дарвина: в процессе реформирования выживает сильнейший, отказавшийся от «рутины», но не потерявший капитал, а возместивший потери и получивший прибыль.

Проблемами переходного периода экономики занимаются также исследователи «эмпирического направления»: М. Фридмен, Ф. Модильяни, Дж. Тобин, экономисты Международного валютного фонда (МВФ). Эксперты МВФ выделяют три основных подхода к реформированию:

- шоковая терапия;

- неинфляционный градуализм (постепенный переход с относительно небольшим уровнем инфляции);

- инфляционный градуализм.

На основании анализа реформ в различных странах с переходной экономикой эксперты МВФ пришли к выводу: чем решительнее и быстрее проводились реформы, тем быстрее преодолевались кризисные явления. К примеру, Польша, Чехия, Словения, Эстония, Латвия, проводившие «шоковую терапию» в девяностых годах, преодолели экономический спад и сумели поднять темпы роста валового внутреннего продукта. Что касается Венгрии и Словакии, то эксперты МВФ отнесли их к группе стран неинфляционного градуализма. Там также в течение первых 3-4 лет начала реформ удалось приостановить экономический спад. В Болгарии, России, Украине, отнесенных к группе стран инфляционного градуализма, тенденции к подъему ВВП за аналогичный период не наблюдались.

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 растёт 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 не имело четкой теоретической модели, хотя и были представлены рекомендации по проведению аграрной реформы для стран СНГ, разработанные на основании исследований, проведенных в девяностых годах 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 госзаказов, 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.

На наш взгляд, лучшим вариантом перехода экономики к рыночным отношениям является двухсекторная модель. Сущность данной модели выражается в функционировании на определённом временном интервале «рыночного» и «государственного» секторов в экономике. Данная посылка находит подтверждение в работах таких известных зарубежных экономистов, как американского специалиста по экономике социалистических стран П. Мюррела, венгерских экономистов, занимающихся проблемами переходной экономики, Я. Корнай и Ж. Келен, а также у некоторых ученых стран СНГ: Б. Акбашева, В. Белкина, В. Бондарева, А. Емельянова, С. Комлева, В. Могилевцева, и др. Что касается непосредственно аграрной реформы, то основой двухсекторной модели перехода к рынку является создание благоприятных условий для функционирования каждого из секторов переходной экономики. Как «государственный», так и «рыночный» секторы аграрной экономики в данной модели не должны использовать полумеры. Так, например, «рыночный» сектор должен иметь для своего существования весь комплекс рыночных элементов: свободные цены, оптовую торговлю, самостоятельные предприятия, конкурентную среду и т. п. Причем, поэтапный переход к рынку - сначала оптовая торговля, затем либерализация цен, экономическая свобода предприятий и т. д. – ведет к затягиванию движения реформы и искажает принципы деятельности рыночных субъектов. «Государственный» сектор аграрной экономики на протяжении некоторого времени также придерживается собственных методов управления, характерных для планово-командной экономики. В данном секторе некоторое время существует прежняя система ценообразования, сохраняется госзаказ, должны применяться административные методы балансирования спроса и предложения. «Государственный» и «рыночный» секторы устанавливают контакты между собой только через соответствующий орган (министерство). Некоторые экономисты (Д. Елисеев, В. Куликов) предлагали совместить «план» и «рынок» для вывода экономики из тупикового состояния. Они считали, что меры по кардинальному изменению положения должны были быть направлены главным образом на обеспечение государственного регулирования деятельности хозяйственных предприятий, инициирования рыночного предпринимательства, но обязательно в рамках, гарантирующих плановое сбалансированное развитие народного хозяйства страны. 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

80-х годов, в сельскохозяйственное производство был внедрен внутрихозяйственный подряд во всем многообразии организационных и хозяйственных форм, то есть 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.

При использовании двухсекторной модели перехода к рынку предполагается пройти два этапа. На первом этапе переходного периода к рыночной экономике необходимо обеспечить «чистоту» функционирования каждого сектора. Самой сложной задачей этого этапа является создание высокоразвитого рыночного сектора. На втором этапе реформы должна произойти реструктуризация «государственного» сектора аграрной экономики; причем это должно произойти лишь в том случае, если «рыночный» сектор действительно эффективнее «планового». Эффект поэтапного внедрения двухсекторной модели реформирования аграрной экономики проявляется не сразу, он требует определенного периода времени и определенной корректировки данной модели по мере претворения в жизнь. На втором этапе реформы «государственный» сектор должен постепенно демонтироваться в государственное предпринимательство, которое поддерживает и стимулирует «рыночный» (частный) сектор, охватывая капиталоемкие и малоприбыльные звенья АПК, не имеющие возможности получения даже средней нормы прибыли. На данном этапе реформы, если двухсекторную модель применить в полной мере, «рыночный» сектор будет развиваться гораздо эффективнее «государственного». Конечным итогом данного процесса является стимулирование экономики в целом.

Нельзя не согласиться с мнением С. Комлева, который теоретически обоснованно утверждает, что при всех относительных преимуществах двухсекторной модели она останется (даже при самой успешной реализации) только «меньшим из зол», минимально болезненным вариантом перехода к рынку, отнюдь не избавляющим от неудобств и тягот, сопровождающих смену типологии хозяйства. Исследование вопросов аграрных преобразований усложняется тем, что отсутствуют логически выверенная системная концепция и стратегия развития аграрной реформы, а также четкое обозначение цели и инструментов её 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 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. Ранее мы отмечали, что на первом этапе двухсекторной модели перехода к рыночной экономике самой сложной задачей является обеспечение и поддержка «чистоты» рыночного сектора. Данная чистота функционирования рыночных отношений в агропромышленном комплексе должна базироваться на правовых нормах, то есть 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. Опираясь же на текущую рыночную конъюнктуру – значит заранее обречь реформы на провал.

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;
- преобразование системы государственного регулирования социально-экономических процессов с переводом ее на экономические методы и сохранением прямого управления в тех сферах, где рыночная саморегуляция неэффективна;
- 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. Временная структура аграрной реформы предполагает:

- лаг признания, т.е. время, необходимое для признания необходимости проведения реформы;
- лаг решения, т.е. время между признанием проблемы и принятием конкретного решения по ней, например, принятие законов, постановлений и т.д.;
- лаг реализации решений через практику, которая зависит от степени бюрократизации госаппарата;
- лаг воздействия, выражающийся во времени, необходимом для изменения текущих инструментов.

Так, например, происходят приватизационные процессы, изменяются земельные отношения, и только через годы аграрный сектор экономики в результате лага воздействия начинает функционировать в темпе расширенного воспроизводства плодородия почвы, являющегося, по нашему мнению, основой повышения благосостояния населения страны.

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. Так было и с внедрением арендного подряда, который, достигнув апогея эффекта, затем стал давать отрицательные результаты и не оправдал возлагаемых на него надежд. Подобное наблюдалось и с теми колхозами и совхозами, где происходила лишь смена вывесок, формальная замена их на акционерные общества, при оставшихся на деле прежних формах хозяйствования. Здесь наблюдалось проявление экономико-политических противоречий, которые были вызваны недостаточной экономической экспертизой поставленной цели и подавлением государственными структурами движения к свободе вновь созданных экономических структур. 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 подкреплён 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. В составе агропромышленного комплекса (АПК) выделяют три сферы:

- 1) отрасли, обеспечивающие средствами производства сельское хозяйство и промышленность, перерабатывающую сельскохозяйственное сырьё;
- 2) отрасли сельского, рыбного и лесного хозяйства;
- 3) отрасли и производства, занимающиеся заготовкой, хранением и переработкой сельскохозяйственного сырья.

В АПК входит также производственная и социальная инфраструктура. Объектом нашего исследования является реформирование аграрных отношений. В данном случае, наибольший интерес для нас представляет вторая сфера АПК. В связи с этим отметим, что все земли в Республике Беларусь делятся на категории и виды. Категория земель – это земли, выделяемые по основному целевому назначению и имеющие определенный законодательством правовой режим использования и охраны. Согласно Ст.6 Кодекса Республики Беларусь о земле, земли Республики Беларусь делятся на следующие *категории*:



- земли сельскохозяйственного назначения;
- земли населенных пунктов, садоводческих товариществ, дачных кооперативов;
- земли промышленности, транспорта, связи, энергетики, обороны и иного назначения;
- земли природоохранного, оздоровительного, рекреационного, историко-культурного назначения;
- земли лесного фонда;
- земли водного фонда;
- земли запаса.

К землям сельскохозяйственного назначения относятся земельные участки, включающие в себя сельскохозяйственные и иные земли, предоставленные для ведения сельского хозяйства.

К землям населенных пунктов, садоводческих товариществ, дачных кооперативов относятся земли, земельные участки, расположенные в границах городов, поселков городского типа, сельских населенных пунктов, садоводческих товариществ, дачных кооперативов, за исключением земель, отнесенных к иным категориям в этих границах.

К землям промышленности, транспорта, связи, энергетики, обороны и иного назначения относятся земельные участки, предоставленные для размещения объектов промышленности, транспорта, связи, энергетики, размещения и постоянной дислокации государственных таможенных органов, воинских частей, военных учебных заведений и организаций Вооруженных Сил Республики Беларусь, других войск и воинских формирований Республики Беларусь, иных объектов.

К землям природоохранного назначения относятся земельные участки, предоставленные для размещения заповедников, национальных парков и заказников. К землям оздоровительного назначения относятся предоставленные земельные участки для размещения объектов санаторно-курортного лечения и оздоровления. К землям рекреационного назначения относятся земельные участки для размещения объектов, предназначенных для организованного массового отдыха населения и туризма. К землям историко-культурного назначения относятся земельные участки, предоставленные для размещения недвижимых материальных историко-культурных ценностей и археологических объектов.

К землям лесного фонда относятся лесные земли, а также нелесные земли, расположенные в границах лесного фонда, предоставленные для ведения лесного хозяйства.

К землям водного фонда относятся земли, занятые водными объектами, а также земельные участки, предоставленные для ведения водного хозяйства, в том числе для размещения водохозяйственных сооружений и устройств.

К землям запаса относятся земли, земельные участки, не отнесенные к иным категориям и не предоставленные землепользователям. Земли запаса находятся в ведении соответствующего исполнительного комитета, рассматриваются как резерв и могут использоваться после перевода их в иные категории земель. [3]

Что касается видов земель, то независимо от деления на категории земель, земли

Республики Беларусь согласно Ст. 7 Кодекса Республики Беларусь о земле подразделяются на следующие *виды*:

- пахотные земли – сельскохозяйственные земли, систематически обрабатываемые (перепаживаемые) и используемые под посевы сельскохозяйственных культур, включая посевы многолетних трав со сроком пользования, предусмотренным схемой севооборота, а также выводные поля, участки закрытого грунта (парники, теплицы и оранжереи) и чистые пары;

- залежные земли – сельскохозяйственные земли, которые ранее использовались как пахотные и более одного года после уборки урожая не используются для посева сельскохозяйственных культур и не подготовлены под пар;

- земли под постоянными культурами – сельскохозяйственные земли, занятые искусственно созданной древесно-кустарниковой растительностью (насаждениями) или насаждениями травянистых многолетних растений, предназначенными для получения урожая плодов, продовольственного, технического и лекарственного растительного сырья, а также для озеленения;

- луговые земли – сельскохозяйственные земли, используемые преимущественно для возделывания луговых многолетних трав, земли, на которых создан искусственный травостой или проведены мероприятия по улучшению естественного травостоя (улучшенные луговые земли), а также земли, покрытые естественными луговыми травостоями (естественные луговые земли);

- лесные земли – земли лесного фонда, покрытые лесом, а также не покрытые лесом, но предназначенные для его восстановления (вырубки, гари, редины, пустыри, прогалины, погибшие древостои, площади, занятые питомниками, плантациями и несомкнувшимися лесными культурами, и др.), предоставленные для ведения лесного хозяйства;

- земли под древесно-кустарниковой растительностью (насаждениями) – земли, покрытые древесно-кустарниковой растительностью (насаждениями), не входящей в лесной фонд;

- земли под болотами – избыточно увлажненные земли, покрытые слоем торфа;

- земли под водными объектами – земли, занятые сосредоточением природных вод на поверхности суши (реками, ручьями, родниками, озерами, водохранилищами, прудами, каналами и иными поверхностными водными объектами);

- земли под дорогами и иными транспортными коммуникациями – земли, занятые дорогами, просеками, прогонами, линейными сооружениями;

- земли общего пользования – земли, занятые улицами, проспектами, площадями, проездами, набережными, бульварами, скверами, парками и другими общественными местами;

- земли под застройкой – земли, занятые капитальными строениями (зданиями, сооружениями), а также земли, прилегающие к этим объектам и используемые для их обслуживания;

- нарушенные земли – земли, утратившие свои природно-исторические признаки, состояние и характер использования в результате вредного антропогенного воздействия и находящиеся в состоянии, исключающем их эффективное использование по исходному целевому назначению;

- неиспользуемые земли – земли, не используемые в хозяйственной и иной деятельности;
- иные земли – земли, не отнесенные к видам земель. [4]

Земельные ресурсы включают все виды земель: сельскохозяйственного назначения, населенных пунктов, промышленности, транспорта, курортов, заповедников, государственного лесного фонда. Почвы в Республике Беларусь не отличаются богатым составом. В основном это дерново-подзолистые заболоченные почвы.

По данным Белстата, земельный фонд Республики Беларусь на начало 2013 года составляет 207,60 тыс. га. Сельскохозяйственные земли занимают 43% (8897,5 тыс. га), из них пашня – 30% общей площади. На душу населения приходится 0,9 га сельскохозяйственных земель, в том числе 0,6 га пашни. Неиспользуемые и слабо используемые земли в народном хозяйстве (пески, кустарники, болота и т.д.) составляют 15% общей площади. За последние 20 лет из сельскохозяйственного оборота выбыло 488 тыс. га. Что касается структуры посевов, то по сравнению с 2000 годом (по данным Белстата – в хозяйствах всех категорий; в процентах к итогу) в 2012 году увеличились посевы кормовых культур на 7,1%, картофеля на 4,9%, овощей на 0,5%, но уменьшились посевы зерновых и зернобобовых культур на 5,5% и технических культур на 7%.

Интересен тот факт, что в Беларуси преобладает городское население. Урбанизация характерна для многих развитых и развивающихся в экономическом плане стран мира. Что касается Республики Беларусь, то по данным Белстата по состоянию на 01.02.2013 г. более 76,3% (7 млн. 252 тыс. человек) населения проживает в городах и только 23,7% (2 млн. 210 тыс. человек) - сельские жители.

Пятая часть населения страны – живет в сельской местности. И, именно, сельскохозяйственный производитель, по данным Белстата – 2013г., обеспечивает население страны основными продуктами питания. [5]

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. Земельные отношения – отношения, связанные с созданием, изменением, прекращением существования земельных участков, возникновением, переходом, прекращением прав, ограничений прав на земельные участки, а также с использованием и охраной земель, земельных участков. То есть это отношения между различными экономическими субъектами по поводу присвоения, владения, пользования и распоряжения землей. Земельные участки могут находиться у землепользователей на следующих правах: государственной и частной собственности, а также на праве собственности иностранных государств, международных организаций; пожизненного наследуемого владения; постоянного пользования (пользования без заранее установленного срока); временного пользования; аренды (субаренды). Попадая в сферу производства, земля становится объектом присвоения, то есть собственностью. Возникновение отношений собственности на землю как на условие

материального производства обуславливает экономический характер земельных отношений.

Субъектами земельных отношений выступают Президент Республики Беларусь, Совет Министров Республики Беларусь, государственные органы, осуществляющие государственное регулирование и управление в области использования и охраны земель, граждане Республики Беларусь, иностранные граждане и лица без гражданства, индивидуальные предприниматели, юридические лица Республики Беларусь, иностранные юридические лица и их представительства, иностранные государства, дипломатические представительства и консульские учреждения иностранных государств, международные организации и их представительства.

Объектами земельных отношений в аграрной сфере являются все используемые земли: земельные участки, их части, земельные доли, права на земельные участки, их части и доли, ограничения прав на земельные участки, в том числе земельные сервитуты. Земельный сервитут, согласно Ст.1 Кодекса Республики Беларусь о земле – это право ограниченного пользования чужим земельным участком, устанавливаемое для обеспечения прохода, проезда, прокладки и эксплуатации газопроводов, нефтепроводов, воздушных и кабельных линий электропередачи, связи и других подобных сооружений, обеспечения водоснабжения и мелиорации, размещения геодезических пунктов, а также для иных целей, которые не могут быть обеспечены без предоставления такого права. То есть объектами земельных отношений в сельском хозяйстве выступают сельскохозяйственные угодья и их составные части. [6]

Структурные элементы земельных отношений взаимосвязаны и взаимообусловлены. В современной экономической литературе по преобразованию земельных отношений многие авторы уделяют внимание лишь отдельным вопросам земельных отношений, не рассматривая проблему в комплексе, либо относят к земельным отношениям те отношения, которые не имеют в своей основе отношений земельной собственности. Комплексно подходят к рассмотрению земельных отношений ученые И. Н. Буздалов, Э.Н. Крылатых, А.А. Никонов, которые утверждают, что между субъектами земельных отношений возникают и развиваются правовые, экономические и организационные отношения в сфере владения, пользования и распоряжения землей и определяют в системе этих отношений три функциональные подсистемы:

- первая подсистема – это правовой базис земельной собственности, включая права владения, пользования и распоряжения землей; государственные гарантии сохранения и укрепления собственности; ответственность землевладельцев за рациональное использование земли;

- вторая подсистема – это экономический механизм регулирования земельных отношений, включая платность землепользования, нормативные и рыночные цены земельного оборота, экономические стимулы и санкции, обеспечивающие рациональное использование земельных угодий;

- третья подсистема – это организационная структура реализации земельных отношений, включающая представление и изъятие земель, землеустройство, проведение землеоценочных работ, зонирование территорий, осуществление земельного мониторинга, а также всю

совокупность организаций, которые осуществляют эти функции». Соглашаясь в целом с содержанием первой и третьей подсистем, ставим под сомнение правильность второй, по нашему мнению, в ней допущена неточность. Платность землепользования, нормативные и рыночные цены земельного оборота, естественно, могут быть регуляторами земельных отношений, но не могут быть в таком случае подсистемой самих земельных отношений, поскольку относятся к финансовым отношениям. Вероятно, необходимо говорить о купле-продаже земли, а также о том, что земля должна иметь цену, подвергаться экономической оценке, что имеет большое значение для уяснения самой системы земельных отношений, так как земельный рынок является частью земельных отношений, основой которых являются как раз отношения собственности.

Считаем необходимым, остановиться на структуре земельных отношений, в которую входят: отношения между юридическими и физическими лицами, складывающиеся в процессе наделения их землей, в процессе купли-продажи земли, её аренды, залога, дарения, обмена, выделения земельного участка, использования земли в производственных целях, мониторинга земель. В этот комплекс отношений следует включить, с нашей точки зрения, и отношения, складывающиеся в процессе воспроизводства полезных свойств земли, и рентные отношения, поскольку, нельзя не согласиться с утверждением К. Маркса, что «присвоение» ренты есть «экономическая форма реализации земельной собственности». [7]

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). Основные принципы земельных отношений, согласно Ст. 5 Кодекса Республики Беларусь о земле осуществляются на основе:

- государственного регулирования и управления в области использования и охраны земель, в том числе установления единого порядка изъятия и предоставления земельных участков, перевода земель из одних категорий и видов в другие;
- обязательной государственной регистрации земельных участков, прав на них и сделок с ними;
- единства судьбы земельного участка и расположенных на нем капитальных строений (зданий, сооружений), если иное не предусмотрено Кодексом о земле и иными законодательными актами;
- использования земельных участков по целевому назначению;
- приоритета использования сельскохозяйственных земель сельскохозяйственного назначения, земель природоохранного, оздоровительного, рекреационного, историко-культурного назначения, лесных земель лесного фонда для целей, связанных с назначением этих земель;
- эффективного использования земель;
- охраны земель и улучшения их полезных свойств;

- платности землепользования;
- установления ограничений прав на земельные участки, в том числе земельных сервитутов;
- гласности и учета общественного мнения при принятии решений об изъятии и предоставлении земельных участков, изменении их целевого назначения, установлении ограничений прав на земельные участки, в том числе земельных сервитутов, затрагивающих права и защищаемые законом интересы граждан;
- защиты прав землепользователей.

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. Ученые Н. Д. Кондратьев и Н. П. Макаров в работе «О крупнокрестьянских хозяйствах» определили три условия рационального реформирования: во-первых, реформы должны быть реалистичными, выполнимыми и непременно осуществляться, во-вторых, они должны приводить к повышению производительности или, по крайней мере, не приводить к понижению и, в-третьих, отвечать требованию справедливости.

Земельная реформа, проводимая в Республике Беларусь с 90-х годов 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» была определена задача реформы, которая заключалась в следующем: «...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». [8] Дело в том, что только на основании перечисленных мер достичь стабильного наращивания производства сельскохозяйственной продукции было бы просто невозможно, так как был не учтен важнейший момент сущностного порядка. 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. По нашему мнению, было допущено очень важное упущение в определении задачи земельной реформы. Уместно заметить, что известные белорусские ученые, такие, как Б. М. Шапиро и В. Г. Гусаков, отмечали, что земельная реформа – не простое перераспределение земли в связи с появлением новых форм собственности и хозяйствования, а сложный комплекс мер, призванных в совокупности достичь четырех основных целей:

- осуществить переход к многообразию форм собственности и хозяйствования на земле;
- обеспечить социально справедливое и экономически обоснованное перераспределение земель и создание равных условий для развития многоукладной экономики;

- создать экономический механизм, направленный на регулирование земельных отношений, стимулирование рационального использования и охрану земель (платность землепользования, разрешение купли-продажи земли и др.);

- остановить деградацию земли.

Данное определение реформы и комплекс перечисленных мер были отражены в большинстве публикаций о земельной реформе переходного периода экономики (В. А. Дадалко, И. Н. Буздалов, Э. Н. Крылатых, Б. М. Шапиро и др.). Наша точка зрения во многом совпадает с мнением данных авторов, но имела и имеет некоторое принципиальное отличие, касающееся вопроса перехода к многообразию форм собственности. Мы считаем, что первая цель земельной реформы должна состоять в демополизации государственной собственности и становлении института частной собственности. Кодексом Республики Беларусь о земле от 19 декабря 1998 года в законодательном порядке были установлены две формы земельной собственности: государственная и частная. Многообразными их назвать нельзя. Но вот формы использования земельной собственности в различных типах хозяйств и сельскохозяйственных предприятий, действительно, являются многообразными. Например, частная собственность в аграрном секторе функционирует в двух основных хозяйственных формах: 1) фермерские и личные подсобные хозяйства, 2) коллективно-долевая форма хозяйствования: акционерные общества, кооперативы, товарищества, артели и т.д.

Становление системы рыночных отношений в белорусской экономике привело к становлению земельных отношений рыночного типа. Если проследить их развитие за последние двадцать с лишним лет, то можно увидеть явный прогресс. Так, Кодекс о земле 1990 года закреплял земельные отношения, связанные с одной формой собственности на землю – государственной. До введения в 1990 году Кодекса Республики Беларусь о земле в республике существовал лишь режим землепользования различных субъектов земельных отношений. С декабря 1990 года Кодексом о земле (Ст. 7), кроме землепользования, предусматривался режим пожизненного наследуемого владения землей гражданами республики и передача в постоянное владение землей колхозам, совхозам, другим государственным, кооперативным, общественным предприятиям, учреждениям и организациям, а в 1993 году в Законе «О праве собственности на землю» была признана и частная собственность на землю. Принятые за последние два десятка лет в Республике Беларусь основные законодательные акты, регулирующие земельные отношения: Кодекс Республики Беларусь о земле (11.12.1990 г.), постановление «О проведении земельной реформы в республике» (18.02.1991г.), законы «О платежах за землю» (18.12.1991 г.), «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» (18.02.1991 г.), «О праве собственности на землю» (1.09.1993 г.), Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О порядке выкупа земельных участков» (4.11.1993 г.), и др., а также утративший силу Кодекс Республики Беларусь о земле 1998 г., и новый Кодекс Республики Беларусь о земле от 23 июля 2008г. № 425-3, вступивший в силу с 1 января 2009 года и другие правовые акты - создали предпосылки для развития рынка земли и появления различных форм хозяйствования на ней. Потребность в новом

Кодексе о земле диктовалась отсутствием механизма передачи земель в аренду и определения порядка предоставления земельных участков или передачи их в собственность иностранных государств для создания на ней дипломатических и консульских учреждений. Требовалась доработка положения о том, что юридическое лицо не может приобрести землю в частную собственность. Это тормозило реальные условия развития конкуренции юридических лиц, не давало субъекту хозяйствования полного права распоряжения основным средством производства, а также лишало возможности залога земли для привлечения кредитных ресурсов и порождало многие другие проблемы экономического характера. Принятый в 1998 году Кодекс Республики Беларусь о земле определял, что земли сельскохозяйственного назначения находятся в государственной собственности. Этот постулат остается неизменным и в новом Кодексе о земле 2008 года. Например, в США, как утверждают Р. Простерман и Р. Дживарелли большая часть земли, в том числе 98% возделываемых сельскохозяйственных земель, находятся в частной собственности, что избавляет правительство от бремени денежных и трудовых затрат на управление землями, позволяет местным органам власти получать доход от налогооблагаемой базы в земельной сфере, а также в результате перераспределения земля попадает к тем, кто стремится ее эффективно использовать. В 2008 году назрела необходимость принятия нового Кодекса о земле. Главное отличие нового кодекса состояло в том, что из множества прав на землю оставались и остаются только два – право собственности и право аренды. Например, предусмотрены права собственника на пожизненное домовладение, т.е. на законных основаниях владельцу будет принадлежать и земля под домом. В новом Кодексе о земле также закреплялось право на землю иностранных граждан при получении в наследство частного домовладения. С принятием нового Кодекса о земле законную силу приобретали только те сделки при наделении землей юридических и частных лиц, которые совершались через аукционы. Новый земельный кодекс 2008 года как законодательный акт послужил изначальной основой для упорядочения использования земельных ресурсов.

Земельный вопрос во многом решает состояние национальной экономики, поэтому он вызывает всевозможные экономические споры, особенно споры по внедрению. Заслуживает внимания нетрадиционная у нас трактовка собственности, которая определяется «пучком прав». Создатели данной теории – Р. Коуз, А. Алчиан, Й. Барцель, Г. Демеец, Д. Норт, Р. Познер и др.

Согласно экономической теории, такое понимание собственности на землю, отражающее поведенческие отношения между людьми по использованию относительно редкого (имеется в виду плодородие почвы) и ограниченного ресурса, а также представляющее собой систему исключений из свободного доступа к ресурсу, на наш взгляд, как нельзя лучше подходит для определения категории собственности по отношению к всеобщему средству производства – земле. Эффективное распределение земли обеспечивается четким определением прав собственности, что влечет за собой принятие хозяйствующим субъектом адекватных мер по использованию ресурса. «Если права на совершение определенных действий могут быть куплены и проданы, – пишет Р. Коуз, – их, в конце концов, приобретают те, кто выше ценит даруемые ими возможности



производства или развлечения. В этом процессе права будут приобретены, подразделены и скомбинированы таким образом, чтобы допускаемая ими деятельность приносила доход, имеющий наивысшую рыночную ценность». Следует заметить, что степень эффективности производства сельскохозяйственной продукции земледелия не может определяться непосредственно отношениями собственности, то есть деятельностью производителей государственных или частных предприятий. Здесь решающими являются производительность труда, степень интенсификации, урожайность, культура земледелия, плодородие почвы и уровень конкуренции в отрасли.

Считаем, что было бы целесообразно официально закрепить определение собственности на землю с позиции «комплекса прав», признав землю объектом этих прав, и утвердить данное положение законодательно. Право государственной собственности будет означать, что «комплексом прав» (частично или в целом) будет обладать государство. Право частной собственности будет означать, что «комплексом прав» (частично или в целом) будут обладать физические или юридические лица. В перспективе обе формы собственности получат равноправные полномочия. Трудно не согласиться с мнением белорусского ученого А. Н. Гридюшко, который считает, что две формы собственности на землю – государственная и частная – имеют только одно принципиальное отличие – в праве владения, а право пользования и распоряжения в обоих случаях идентичны. Фактическое различие лишь в присвоении земельной ренты. В одном случае это делает общество (в лице государства), во втором – частное лицо. Границы распространения государственной формы собственности в переходной экономике подвижны, что обусловлено приватизационной политикой государства. Главной целью разгосударствления и приватизации является не формальное перераспределение собственности, а повышение эффективности производства и создание конкурентной среды, активизация инвестиционной и инновационной деятельности. Наука и практика как в Беларуси, так и за рубежом, давно признали тот факт, что само по себе введение частной собственности на землю в сельском хозяйстве автоматически не ведет к повышению его эффективности. Все формы собственности могут функционировать эффективно и иметь право на существование, если механизм их реализации многообразен и учитывает социальные, природно-экономические, духовно-нравственные, организационные, исторические и иные условия развития аграрных отношений. [9]

Немаловажное значение имеет и размер земельного участка, находящегося в частной собственности. На наш взгляд, осталась нерешенной проблема в части отмены ограничений на размер земельного участка. Размер земельного участка, согласно ст. 36 нового Кодекса о земле, предоставляемого в частную собственность, пожизненное наследуемое владение, пользование или аренду для строительства и (или) обслуживания жилого дома, обслуживания зарегистрированной организацией по государственной регистрации квартиры в блокированном жилом доме, устанавливается: в городах – от 0,05 до 0,15 гектара включительно; в населенных пунктах, расположенных в пригородных зонах г. Минска, областных центров и городов областного

подчинения, – от 0,1 до 0,15 гектара включительно; сельских населенных пунктах, поселках городского типа – от 0,15 до 0,25 гектара включительно. Размер земельных участков, предоставляемых гражданину Республики Беларусь в сельском населенном пункте, поселке городского типа, в котором он зарегистрирован, или предоставляемых в ином населенном пункте, расположенном на территории соответствующего сельсовета, для ведения личного подсобного хозяйства в частную собственность или пожизненное наследуемое владение, не может превышать 1 гектара, а предоставляемых в аренду – 4 гектаров с учетом размера земельного участка, предоставленного на территории соответствующего сельсовета для строительства и либо обслуживания жилого дома, обслуживания зарегистрированной организацией по государственной регистрации квартиры в блокированном жилом доме. Дополнительно к земельным участкам, предоставленным для ведения личного подсобного хозяйства в частную собственность или пожизненное наследуемое владение, в таких населенных пунктах в аренду могут предоставляться земельные участки, размер которых не может превышать 3 гектаров. Размер земельного участка, предоставляемого в сельском населенном пункте, поселке городского типа иностранному гражданину, лицу без гражданства, зарегистрированному по месту жительства в этом населенном пункте или ином населенном пункте, расположенном на территории соответствующего сельсовета, для ведения личного подсобного хозяйства в аренду, не может превышать 4 гектаров с учетом размера земельного участка, предоставленного в населенном пункте для строительства и (или) обслуживания жилого дома, обслуживания зарегистрированной организацией по государственной регистрации квартиры в блокированном жилом доме. Размер земельного участка, предоставляемого в частную собственность, пожизненное наследуемое владение или аренду для коллективного садоводства, дачного строительства, не может превышать 0,15 гектара на одного члена садоводческого товарищества, дачного кооператива. Размер земельного участка, предоставляемого гражданину Республики Беларусь для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства на праве пожизненного наследуемого владения, не может превышать 100 гектаров сельскохозяйственных земель. Размер земельного участка, предоставляемого крестьянскому (фермерскому) хозяйству для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства на праве постоянного пользования или аренды, определяется проектом отвода земельного участка. Общая площадь земельного участка, приобретаемого в частную собственность для ведения личного подсобного хозяйства, может составлять один гектар. В отличие от граждан, имеющих участки в пожизненном наследуемом владении, собственники земельных участков имеют право продавать их, дарить, сдавать в залог и аренду. Участок может быть принудительно выкуплен государством, если этого потребует государственная необходимость (залежи полезных ископаемых и т.д.), то есть существуют определенные ограничения прав землепользования и землевладения, которые носят государственно-регулируемый характер с нормативным заданием условий использования земли. На этих условиях может состояться аренда, залог, продажа земли. Граждане, имеющие земельные участки в пожизненном наследуемом владении, могут передавать их по наследству.[10]

Известно, что рынок земли определяется не только количеством проданной земли, но и

ипотекой земельных участков, их наследованием, обменом и арендой, а также соответствующими законодательными документами, которые обеспечивают регулирование земельных отношений. Земельные отношения постоянно находятся под неукоснительным контролем законодательства, в которое систематически вносятся изменения и дополнения. Так, Законом Республики Беларусь от 22 января 2013 г. № 17-3 (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 25.01.2013, 2/2015) <Н11300017> - внесены изменения и дополнения, вступившие в силу 26 апреля 2013 г., за исключением изменений и дополнений, которые вступили в силу 1 января 2014 г. Недавний Указ № 258 от 5.06.13 г. «О внесении дополнений и изменений в Указ Президента Республики Беларусь от 27 декабря 2007 г. № 667» предусматривает обязательное возмещение потерь сельскохозяйственного и лесохозяйственного производства, вызванных изъятием или временным занятием сельскохозяйственных земель и земель лесного фонда, лицами, которым предоставляются изымаемые земельные участки. Вместо возмещения потерь землепользователь может принять на себя обязательства обеспечить в течение двух лет разработку проектно-сметной документации по освоению не используемых в сельском хозяйстве земель, площадь которых равна изымаемым, и провести работы по вовлечению этих земель в сельскохозяйственный оборот [10]. В Указе, который вступил в силу с 1 сентября 2013 года, устанавливается перечень случаев, когда подобного типа земли переводятся в другие категории, а также совершенствуется порядок предоставления земельных участков для реализации инвестиционных договоров, заключенных с Республикой Беларусь.

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.

За время аграрного реформирования Республика Беларусь приняла немало законодательных актов и программ, позволяющих продемонстрировать не только на бумаге, но и на деле, достижения АПК. Так, по данным Белстата, зерновые и зернобобовые (в весе после доработки) увеличились с 5502 тысяч тонн в 1995 году до 9227 тысяч тонн в 2012 году, а валовой сбор сахарной свеклы увеличился за аналогичный период почти в 3,5 раза и составил в 2012 году 4774 тысяч тонн, против 1172 тысяч тонн в 1995 г. Овощей в 2012 году собрали 1581 тысяч тонн, против 1031 тысячи тонн в 1995 году. Однако картофеля в 2012 году собрали гораздо меньше, чем в 1995 году. Валовой сбор картофеля в 1995 году составлял 9504 тысячи тонн, а в 2012 году он составил всего 6911 тысяч тонн. Недобрали и по сбору льноволокна, хотя урожайность льноволокна в центнерах с гектара выросла с 6,2 до 9,0 ц/га. За время проводимой земельной реформы урожайность основных сельскохозяйственных культур имела тенденцию к повышению.[11]

В 2012 году средняя урожайность зерновых и зернобобовых по стране составила 34,5 центнера с гектара. Были предприятия, которые получали по 60 – 70 ц/га. Это неплохой результат. Если учесть, что 31 процент сельхозпродукции и 70 процентов кормов у нас выращиваются на осушенных землях, а это 3 миллиона гектаров. По заявлению директора по мелиорации и водному

хозяйству Минсельхозпрода А. Булыни, в Беларуси будет восстановлено 107 тысяч гектаров мелиорированных земель. До конца 2015 года должны привести в порядок около 500 тысяч гектаров осушенных территорий, что будет стоить государству в 14 триллионов рублей. Вопрос об осушении болот не стоит, поскольку будет происходить только восстановление мелиорированных земель.

Медленно, но продолжалась модернизация материально-технической базы аграрного производства путем обновления машинно-тракторного парка, строительства, реконструкции и технического переоснащения производственных объектов. За последние 5 лет, по данным Белстата, энерговооруженность труда работников села увеличилась более чем на 20 процентов. В настоящее время на одного работающего в сельском хозяйстве приходится свыше 6 л.с. энергетических мощностей. Минсельхозпрод республики постоянно ориентирует сельскохозяйственное производство на инновационные механизмы развития, осуществляя в пределах своей компетенции координацию организационных и технико-технологических процессов в регионах. Работает в этом направлении и отечественная аграрная наука. Заслуга ученых заключается в том, что сегодня в стране выпускается весь шлейф сельскохозяйственных машин. В начале 90-х у нас выпускалось всего 17 процентов необходимых машин. Новая разработка «Гомсельмаша» комбайн «Полессе GS16» достаточно высокопроизводительная машина. За секунду комбайн намолачивает 16 килограммов зерна. [12]

Как отмечают белорусские ученые Л. Кукреш и П. Казакевич наряду с определенными достигнутыми успехами в аграрной отрасли, остаются ещё нерешенные экономические проблемы. Главная из них — сельскохозяйственные организации, как и в предыдущие годы, не вышли на принципы самоокупаемости и самофинансирования. Следует отметить, что в агропромышленном производстве страны есть ряд негативных явлений объективного характера. Это бедность природных ресурсов, постоянно возрастающие цены на материальные и энергетические средства, неустойчивость внешних продовольственных рынков. Вследствие государственной социальной политики, направленной на повышение доступности продуктов питания населению, ведется корректировка цен на некоторую сельскохозяйственную продукцию. Следует признать и субъективные причины, которые заключаются в недостаточном уровне профессионализма ряда руководителей и специалистов АПК, вследствие чего допускаются некоторые технологические упущения, недостатки в организации производства и в системе оплаты труда.

Тем не менее, результаты работы аграрной отрасли позволили обеспечить потребности внутреннего рынка в продовольствии, довести выручку от экспорта в 2012 году до 5 млрд. долларов США, что послужило основой для получения положительного внешнеторгового сальдо. Нельзя не сказать, что, в общем, неплохие результаты в аграрной отрасли страны являются ещё и следствием значительной государственной поддержки сельскохозяйственных организаций.

## ВЫВОДЫ

Рыночные преобразования в аграрной сфере экономики несут в себе как достижения, вызванные проведением аграрного реформирования, так и некоторые упущения в практике хозяйствования. Принятые законодательные акты, связанные с земельными отношениями, были направлены на повышение экономического плодородия земли, что выразилось в более эффективном использовании сельскохозяйственных земель, повышении урожайности возделываемых культур, совершенствовании и модернизации техники, улучшении производственной и социальной инфраструктуры села. Перед аграриями снова стоит главный вопрос: что нужно сделать для повышения эффективности АПК, обеспечения продовольственной безопасности страны, а, следовательно, и повышения благосостояния общества.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Аукционек, С. Теория переходной экономики и ее место в ряду экономических наук // С. Аукционек – Мировая экономика и международные отношения. – 1996. - № 10. - С. 11-19.
2. Государственная программа реформирования АПК Республики Беларусь (Основные направления): Одобр. Коллегией Кабинета Министров Беларуси 06.08.96г. Протокол № 13. - Мн.: Беларусь, 1996. – С. 4.
3. Кодекс Республики Беларусь о земле. 28 июля 2008 г. № 425-3// Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 2009.
4. Кодекс Республики Беларусь о земле. 28 июля 2008 г. № 425-3// Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 2009.
5. Официальная статистика: годовые данные // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by> – Дата доступа: 11.06.2013.
6. Кодекс Республики Беларусь о земле. 28 июля 2008 г. № 425-3// Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 2009.
7. Маркс, К. Капитал. Т. 3 // К. Маркс, Ф. Энгельс. – Соч. – 2-е изд. - Т. 25, ч. II. – С. 183.
8. Гридюшко, А. Н. К вопросу о собственности на землю//А. Н. Гридюшко. – Сборник научных трудов «Проблемы» экономики». – 2012. – № 1 (14). – С. 31-37. – С.32.
9. Кодекс Республики Беларусь о земле. 28 июля 2008 г. № 425-3// Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 2009.
10. Земля//Советская Белоруссия. – №102 (24237) – 6 июня 2013г.– С. 2.
11. Официальная статистика: годовые данные // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by> – Дата доступа: 11.06.2013.
12. Хлыстун, Л. В поле сейчас хорошо//Л. Хлыстун. – Советская Белоруссия. – №102 (24237). – 6 июня 2013г.– С. 2.

## ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В ЖИЛИЩНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В.А. МОРДОВЕЦ

к.э.н., доцент кафедры «Общая экономическая теория»

Санкт-Петербургского государственного экономического университета, факультет  
региональной экономики и управления

### Аннотация

*В научной статье рассматривается жилищный сектор экономики России с позиции формирования конкурентной среды. Представлены основные направления демонаполизации сектора. Выявлены направления развития конкурентной среды на основных рынках жилищного сектора. Предложены факторы конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, осуществляющего деятельность в жилищном секторе*

Ключевые слова: жилищный сектор, конкурентная среда, демонаполизация рынка.

### Abstract

*The author has examined the housing sector of Russia's economy from the perspective of creating a competitive environment. The author presented the main directions of de-monopolization of the housing sector. The author has revealed the direction of development of the competitive environment in the major markets of the housing sector. The author has established factors of competitiveness of an economic entity carrying out activities in the housing sector.*

Keywords: housing, competitive environment, de-monopolization of the market.

### ВВЕДЕНИЕ

Жилищный сектор занимает значительную часть в экономике страны и оказывает решающее воздействие на её состояние. Одним из основных механизмов жилищной политики, проводимой в Российской Федерации, являются демонаполизация и формирование конкурентной среды в жилищном секторе.

Теоретически на первое место должна быть поставлена конкурентоспособность сектора, которая определяется наличием у него конкурентных преимуществ, позволяющих создавать, проводить с издержками не выше интернациональных, работу и услуги высокого качества, удовлетворяющие требованиям конкурентных групп потребителей. Конкурентоспособность в любом секторе предполагает наличие в нем:

- рациональной отраслевой структуры, группы высоко конкурентных фирм-лидеров, подтягивающих другие предприятия отрасли до своего уровня;
- отлаженной опытно-конструкторской, прогрессивной производственно-

технологической базы, развитой отраслевой инфраструктуры, гибкой системы научно-технического, производственного, материально-технического и коммерческого сотрудничества как внутри отрасли, так и с другими отраслями в России и за её пределами.

Жилищный сектор, в котором взаимодействуют множество рынков, на современном этапе не соответствует требованиям конкурентоспособности по многим параметрам, в условиях дотационности сектора и низкой платёжеспособности потребителей.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В течение многих лет в условиях централизованного управления жилищный сектор формировался как сложная многоотраслевая система, охватывающая множество различных видов деятельности. В настоящее время жилищный сектор в подавляющем большинстве регионов России переживает кризисный период, обусловленный неразвитостью конкурентной среды, неэффективной системой управления дотационностью и неудовлетворительным финансовым положением, высокой затратностью при предоставлении услуг и отсутствием экономических стимулов для снижения издержек, недостаточным менеджментом и, как следствие, высокой изношенностью и аварийностью основных инфраструктурных фондов, неэффективной работой предприятий и организаций и наличием у них высокой финансовой задолженности, значительными потерями коммунальных ресурсов и низким качеством строящегося жилья.

Специфика услуг, предоставляемых жилищным сектором, оказала существенное влияние на ход рыночных преобразований в секторе. Выявление особенностей функционирования, понимание их сущности и форм проявления является важным условием для формирования новых механизмов экономических и конкурентных отношений в жилищном секторе.

Под конкуренцией понимается состязательность хозяйствующих субъектов, когда их соперничество эффективно ограничивает возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров и предоставления услуг на соответствующем рынке [1]. Такое соперничество, в котором побеждают наиболее эффективные участники, является самым важным элементом рынка. Именно конкуренция заставляет участников хозяйственных отношений заниматься необходимой обществу деятельностью, является механизмом отбора и регулирования в рыночной экономике.

Экономическая теория оценивает уровень конкуренции на том или ином рынке по шести основным признакам:

1. Числу фирм-производителей;
2. Различию («дифференциации») товаров;
3. Уровню концентрации (т.е. удельного веса каждой фирмы в производстве и реализации данного товара);
4. Способу формирования цены товара;
5. Отсутствия барьеров для входа на рынок новых фирм;
6. Степени информированности покупателей и продавцов о ценах и качестве товаров.

Конкуренция позволяет достичь максимального благосостояния общества, что подтверждено хозяйственной практикой. При наличии конкуренции ресурсы общества используются наиболее эффективно, поскольку неэффективные производители вытесняются с рынка.

Выигрыш общества обеспечивают следующие условия, соответствующие эффективной конкуренции:

- минимальные производственные затраты;
- равенство цены предельным затратам;
- нулевая сверхприбыль;
- отсутствие неудовлетворенного спроса.

В соответствии с моделью, предложенной М. Портером, состояние и природу конкуренции можно охарактеризовать пятью конкурентными силами:

1. Соперничеством между продавцами внутри отрасли;
2. Угрозой появления новых товаров-заменителей;
3. Угрозой появления новых конкурентов;
4. Конкурентной системой поставщиков;
5. Конкурентной системой покупателей.

Привлекательность сектора во многом зависит от интегрального действия на рынок всех пяти условий.

Демонополизация – комплекс мер в рамках экономической политики государства и законодательства, направленных на развитие конкуренции и ограничивающих деятельность монополий.

Мероприятия в рамках либерализации рынков нацелены на то, чтобы сделать монополистическое поведение невыгодным для крупного бизнеса, и не затрагивают монополию как таковую. Одно из направлений демонополизации включает преимущественно меры административного контроля над монополиями.

*Основные направления демонополизации:*

1. Либерализация рынков;
2. Стимулирование предпринимательства, особенно малого и среднего;
3. Открытие внутренних рынков для иностранных предпринимателей, в частности улучшение инвестиционного климата для зарубежных инвесторов;
4. Снижение таможенных платежей;
5. Упрощение процедуры лицензирования;
6. Поддержка предприятий, продукция (услуги) которых могут конкурировать с товарами монополий.

*Воздействие на монополии осуществляется следующими путями:*

1. Регулирование цен, количества и качества продукции (услуг);
2. Правовые нормы регулирования, направленные на ограничение деятельности



монополий;

3. Финансовые санкции, применяемые в случае нарушения антимонопольного законодательства

*Основополагающими принципами демонополизации являются:*

1. Дифференцированный подход к рынкам, который подразумевает выделение:
  - зоны естественной монополии, не подлежащей демонополизации и включающей технологические олигополии в отраслях энергетики, металлургии и др.;
  - научно-технические и государственные монополии, в частности организацию и регулирование предложения денег;
  - монополии, в отношении которых государство проводит жесткую антимонопольную политику, прежде всего возникшие на основе концентрации и централизации капитала.

2. Сочетание антимонопольной политики, правовой базы и организационной системы, обеспечивающей их реализацию. Политика демонополизации должна быть направлена на создание антимонопольных экономических отношений, объединяющих как правовые рычаги, так и регуляторы рыночного механизма.

Механизм конкурентной политики состоит в предотвращении возникновения неоправданных конкурентных преимуществ (обычно ассоциируемых со злоупотреблением доминирующим положением, ограничивающим конкуренцию соглашениями и недобросовестной конкуренцией) отдельных компаний на внутреннем рынке.

Необходимо отметить, что конкурентная политика (в отличие от антимонопольного регулирования) не может быть активной. При этом государство обладает значительными возможностями в плане создания рынков и соответственно конкурентной ситуации на них. Данное обстоятельство исключительно важно в странах, где осуществляются глубокие структурные преобразования. Недооценка активной роли конкурентной политики может привести не только к серьезным искажениям в системе стимулов хозяйствующих субъектов, но и к торможению развития отдельных отраслей и секторов экономики в целом. С этой точки зрения основная задача конкурентной политики в жилищном секторе – это защита и создание конкурентных механизмов в тех направлениях строительного и жилищно-коммунального комплекса, где они обеспечивают более высокую эффективность использования ограниченных ресурсов.

В случае жилищного сектора, где инфраструктура монополизирована, нежелание потенциальных участников других рынков платить монопольную цену за ее использование приводит к замедлению экономического роста. Поэтому конкуренция (или эффективное регулирование) в инфраструктурных отраслях является ключевым фактором успешной жилищной политики государства в целом. Сложившаяся ситуация на рынке, в результате внедрения механизма конкуренции множества производителей и покупателей товаров и услуг, называется конкурентной средой.

В международной практике апробированы средства создания конкурентных условий для хозяйствующих субъектов, которые включают:

- кредитно-финансовое и организационное поощрение малого бизнеса, в том числе в сфере производственных услуг (содействие получению ссуд, нежилых помещений и т.п.);
- создание благоприятного климата для инвесторов, в том числе зарубежных;
- государственную поддержку образования новых коммерческих структур в монополизированных сферах (путем предоставления доступа к ресурсам всех видов, включая производственные площади).

Рассмотрим формирование конкурентной среды в жилищном секторе на примере услуг по управлению и техническому обслуживанию жилищного фонда в Санкт-Петербурге.

Основная задача конкурентной политики в жилищном секторе – это защита и создание конкурентных механизмов в тех направлениях строительного и жилищно-коммунального комплекса, где они обеспечивают более высокую эффективность использования ограниченных ресурсов. Конкурентный подход к управлению рынком жилищно-коммунальных услуг заключается в увеличении конкурентоспособности участников этого рынка на основе конкурентных преимуществ.

Конкурентное преимущество – это те характеристики, которые создают для управляющей компании определенное превосходство над ее конкурентами. Эти характеристики могут быть самыми различными: относящимися как к основной (базовой) услуге, так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую услугу. Такое превосходство является относительным, т.е. определяется сравнением с конкурентом.

Конкурентоспособность – способность товаров (услуг) отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами (услугами), представленными на рынке. Конкурентоспособность жилищных и жилищно-коммунальных услуг определяется, с одной стороны, качеством товара (услуги), его техническим уровнем, потребительскими свойствами и, с другой стороны, ценами, устанавливаемыми продавцами товаров (услуг). Кроме того, на конкурентоспособность услуг влияют продажный и послепродажный сервис, реклама, имидж производителя, ситуация на рынке, колебания спроса [2].

Конкурентоспособность предприятия – это его свойство, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке, считает Филипп Котлер.

Конкурентоспособность предприятия можно определить как относительную характеристику, отражающую отличие процесса развития данного продуцента от конкурента как по степени удовлетворения своими товарами (услугами) потребности потребителей, так и по эффективности производственной деятельности, считает Т. Г. Философова [3].

Таким образом, конкурентоспособность управляющей компании на рынке жилищно-коммунальных услуг – это ее способность удовлетворить потребности клиентов в управлении объектами жилищного фонда более качественно и эффективно по сравнению с другими субъектами стратегической конкурентной группы и удерживать долю рынка, обеспечивающую компании требуемый уровень доходности.

Исходя из подходов, изложенных в научной литературе, к наиболее типичным источникам получения конкурентных преимуществ относятся:

- новые технологии;
- изменения структуры и стоимости отдельных элементов в технологической цепочке производства и реализации товара (услуги);
- новые запросы потребителей;
- изменения «правил игры» на рынке.

Вместе с тем, одним из основных факторов, определяющим конкурентоспособность управляющей компании, является уровень развития конкурентной среды на рынке жилищно-коммунальных услуг.

На основании ранее проведенного автором исследования рынка по управлению многоквартирными домами в Санкт-Петербурге можно сделать следующие выводы по направлениям формирования конкурентной среды на рынке жилищно-коммунальных услуг Санкт-Петербурга.

Рынок услуг по управлению и техническому обслуживанию жилищного фонда является низко концентрированным. Однако конкуренция на этом рынке пока недостаточно развита и не является стимулом для повышения качества и снижения цен на жилищно-коммунальные услуги. Это во многом обусловлено слабой активностью в самоорганизации собственников жилья как коллективных потребителей услуг ЖКХ с рациональным рыночным поведением. Кроме того, имеет место неоправданное административное вмешательство и создание неравных условий участникам рынка при получении в управление многоквартирных домов. Необходимо прекращение практики, создающей неравные условия участникам рынка и максимальное содействие самоорганизации собственников жилья, прежде всего, созданию товариществ собственников жилья (далее – ТСЖ).

На рынках коммунальных услуг (электро-, тепло-, газо-, водоснабжение) в условиях существующей естественной монополии и регулируемых тарифов актуальной является задача ограничения поведения поставщиков ресурсов по навязыванию управляющим организациям не выгодных для них неценовых условий взаимоотношений и других действий поставщиков, ущемляющих интересы управляющих организаций. Целесообразно вернуться к предложению о выработке стандартных взаимоприемлемых условий договоров с участием профессиональных ассоциаций и союзов, в том числе жилищных ассоциаций.

*Общая оценка состояния конкурентной среды*

Рынок услуг по управлению многоквартирными домами в Санкт-Петербурге является низкоконцентрированным рынком. Степень концентрации рынка за последние два года остается стабильной или несколько снизилась. Доминирующие хозяйствующие субъекты на рынке отсутствуют.

Существенных административных и экономических барьеров для входа на рынок новых участников не наблюдается.

Вместе с тем конкуренцию на рынке нельзя назвать достаточно развитой. Конкуренция не является пока достаточным стимулом для повышения качества и снижения цен на жилищно-коммунальные услуги (в зависящей от управляющих организаций составляющей).

Проблемами, сдерживающими развитие конкуренции, являются:

- недостаточная организованность и активность собственников жилья по формированию рационального потребительского поведения на рынке (прежде всего медленное формирование ТСЖ, формальное отношение к выбору управляющей компании);
- неоправданное административное вмешательство и создание неравных условий участникам рынка при получении в управление многоквартирных домов.

Следует признать, что важнейшим тормозом развития конкуренции на рынке жилищно-коммунальных услуг является недостаточная активность граждан в сфере управления домом, в проведении собраний, в образовании товариществ собственников жилья.

Исходя из результатов опроса общественного мнения населения России, представленного Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) от 5 декабря 2008 года [4], более трети россиян (39%) в той или иной степени выражают готовность вступить в товарищество собственников жилья или выбрать частную управляющую компанию вместо ЖЭКа, 28 % наших сограждан не готовы принять такое решение, 33 % затруднились ответить. О том, что готовы вступить в ТСЖ или выбрать частную управляющую компанию, чаще заявляют респонденты с высшим образованием (49%). 28 % россиян полагают, что государственная компания может предоставить более качественные жилищно-коммунальные услуги населению. Доля тех, кто считает услуги частных компаний более качественными, лишь на 8 % выше - 36 %. При этом 36 % затруднились ответить. Респонденты в возрасте от 60 лет и старше наиболее склонны считать, что государственное предприятие может предоставить более качественные услуги ЖКХ (34 %). Среди тех, кто считает качество услуг частных компаний более высоким, чаще встречаются 18-34 летние россияне (40-41%).

Таким, образом, на этом примере мы видим, что большой процент опрошенных затрудняется ответить на данные вопросы, потому что просто не знает о чем идет речь, или не знаком с понятиями товарищество собственников жилья и частная управляющая компания. Причиной неуверенности граждан явилось недостаточное количество информации об управляющих компаниях и качестве услуг, предоставляемых ими.

В этих условиях развитие рынка жилищно-коммунальных услуг в наибольшей степени зависит от политики органов власти, от создания ими условий для вовлечения населения в управление многоквартирными жилыми домами, в которых оно проживает.

Главной рекомендацией по содействию развитию конкуренции на рынке услуг по управлению многоквартирными домами мог бы быть перенос усилий районных администраций и ГУ «Жилищное агентство» с непосредственного неформального регулирования распределения жилищного фонда между управляющими организациями на эффективную помощь в создании ТСЖ гражданами – собственниками жилья и проведение конкурсов по управлению многоквартирными домами в случаях, когда граждане сами не проявили достаточной инициативы, с выставлением на конкурс небольших объемов жилищного фонда, доступных для обслуживания фирмами, впервые входящими на рынок.

Развитию конкуренции в сфере управления жилищным фондом способствовало бы также формирование городской властью общего информационного фона (например, размещение на официальных сайтах информации о намерениях Администрации провести общие собрания собственников), ведение разъяснительной работы с населением о распределении прав и обязанностей в данной сфере, необходимости своевременной оплаты жилищно-коммунальных услуг.

В основе развития конкурентного подхода в управлении услугами, предоставляемыми жилищным сектором, должно выступать:

- равноправие всех видов собственности;
- выход на рынки жилищных и жилищно-коммунальных услуг субъектов различных организационно-правовых форм хозяйствования;
- формирования договорных отношений управления имущественными комплексами недвижимости;
- механизмы социальной поддержки малоимущих категорий населения;
- установления государственного регулирования тарифной политики.

Для достижения поставленной цели необходимо развитие конкурентной среды на рынках жилищных и жилищно-коммунальных услуг.

*Для развития конкурентной среды на рынке жилищных услуг необходимо обеспечить:*

- снижение административных барьеров на рынке жилищного строительства, создание эффективных механизмов борьбы с высоким уровнем монополизации и административного протекционизма на рынке, внедрение прозрачных конкурентных процедур предоставления земельных участков для жилищного строительства;
- развитие кредитования застройщиков на цели жилищного строительства.

*Для развития конкурентной среды на рынке жилищно-коммунальных услуг необходимо обеспечить:*

- создание условий для развития конкурентного бизнеса в сфере управления жилищным фондом и коммунальном комплексе;

– создание условий для привлечения средств частных инвесторов для модернизации и развития объектов коммунальной инфраструктуры, государственную финансовую поддержку процессов модернизации и развития коммунальной инфраструктуры, в том числе с целью минимизации рисков частных инвесторов;

– прекращение дотирования предприятий жилищно-коммунального комплекса и перекрестного субсидирования различных потребителей коммунальных услуг.

Таким образом, представляется возможным выявить факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятий в жилищном секторе. Рассмотрим указанные факторы на примере предприятия, занятого на рынке жилищно-коммунальных услуг жилищного сектора экономики – управляющей компании.

Ранее проведенное исследование хозяйственной деятельности 3 управляющих компаний с позиции конкурентного подхода на рынке жилищно-коммунальных услуг Санкт-Петербурга – ООО «Управляющая компания «Стакс», ООО «Жилкомсервис № 1 Невского района», ОАО «Сити Сервис», показало, что на конкурентоспособность управляющих компаний влияет множество факторов, которые можно объединить в две группы: внешние и внутренние (рис. 1).

К внешним мы отнесли факторы, определяющие динамику рынка жилищно-коммунальных услуг и соответственно среду, в которой компании реализуют свою конкурентоспособность. Социальные факторы связаны с демографической ситуацией, динамикой доходов населения, дифференциацией семей по доходам. Они отражают потребительские предпочтения и рациональные ожидания домохозяйств. Уровень доходов населения определяет уровень спроса на рынке: чем выше доходы, тем выше спрос на недвижимость. Рациональные ожидания потребителей влияют в первую очередь на эластичность спроса на недвижимость по цене. Влияние предпринимательского сектора на рынок жилищно-коммунальных услуг наблюдается в основном со стороны предложения. Рост объема предложения недвижимости может быть вызван повышением доступности ресурсов (в частности, долгосрочных кредитных) для строительной и смежной отраслей, а также возрастанием деловой активности в данной сфере. Стимулировать деловую активность предпринимательского сектора способно улучшение макроэкономической ситуации и инвестиционного климата, а также грамотная экономическая политика государства [5], [6].

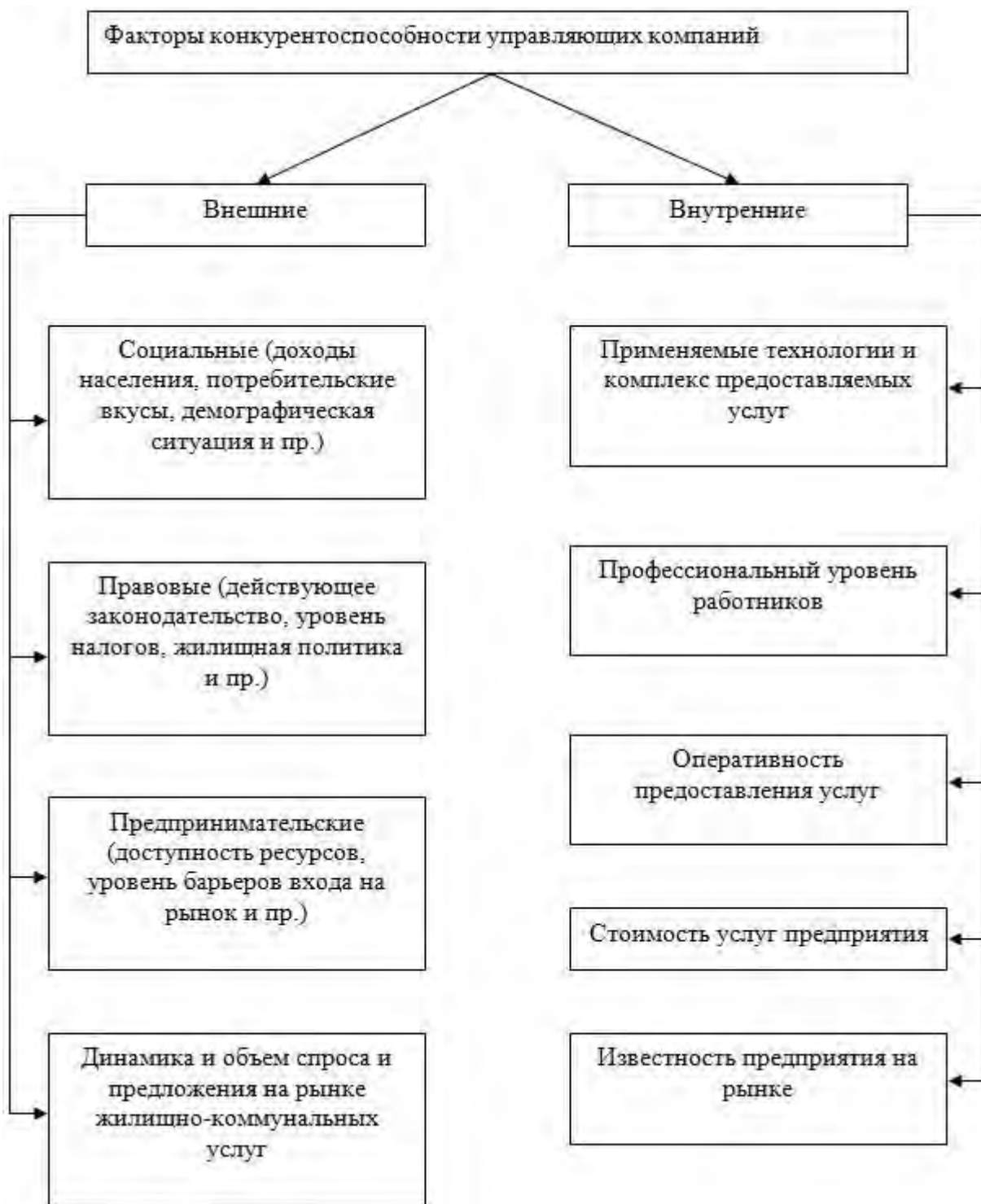


Рис. 1. Факторы конкурентоспособности управляющих компаний на рынке жилищно-коммунальных услуг

Внутренние факторы конкурентоспособности обусловлены деятельностью самой компании на рынке жилищно-коммунальных услуг. Компания не может быть конкурентоспособной длительное время на рынке жилищно-коммунальных услуг без разработанной стратегии развития бизнеса, без постановки долгосрочных целей и задач деятельности, а также без постановки долгосрочных целей и задач, которые должны быть достигнуты в процессе реализации стратегии. В свою очередь, успешная реализация стратегии и развитие бизнеса невозможно без учета таких

факторов, как применяемые технологии обслуживания, оперативность предоставления услуг, имидж компании, профессионализм сотрудников.

Представленная классификация факторов позволяет обосновано подходить к определению направлений повышения конкурентоспособности управляющей компании на рынке жилищно-коммунальных услуг.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, в настоящее время система жилищно-коммунального хозяйства в России находится в предкризисном состоянии. Для ее дальнейшего развития необходимо, прежде всего, формирование конкурентной среды управляющих компаний с помощью расширения спектра предлагаемых потребителям сервисных услуг с минимальным государственным регулированием, а также повышение социальной активности собственников жилья и увеличение частных инвестиций в сфере ЖКХ.

Соответственно, исходя из оценки факторов влияния на конкурентоспособность управляющих компаний, для развития жилищного сектора необходимо:

- применение инновационных технологий в строительном секторе;
- расширение комплекса предоставляемых услуг;
- повышение качества компетенций сотрудников предприятий и организаций строительного сектора экономики;
- ускорение предоставляемых услуг;
- повышение имиджа организаций.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Экономическая энциклопедия / под ред. Абалкина Л.И., М.: Экономика, 1999.
2. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. - М.: Книжный мир, 2003.
3. Философова, Т. Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность / Т.Г. Философова, В. А. Быков. - Изд-во: Юнити-Дана, 2008.
4. Всероссийский опрос ВЦИОМ проведён 22-23 ноября 2008 г. по заказу Государственной корпорации «Фонд содействия реформированию ЖКХ». Опрошено 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России.
5. Дроздов, Г.Д. Инновационные энергосберегающие технологии в системе ЖКХ/ Г.Д. Дроздов // Инновации. - 2009. - № 5. - С. 100-102.
6. Дроздова, И.В. Моделирование процессов реконструкции жилищно-коммунального хозяйства мегаполиса в условиях конкурентной среды / И.В.Дроздова, О.А.Малафеев, Г.Д. Дроздов. - М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, Санкт-Петербургский гос. ун-т сервиса и экономики. - Санкт-Петербург, 2008.



СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СБЕРБАНКА НА ПЕРИОД 2014-2018 гг.

Н.В.ГАБДРАХМАНОВА

Магистрант кафедры «Менеджмент таможенного и страхового сервиса»

СПбГЭУ, Санкт-Петербург, Россия

Аннотация

*В статье автор рассматривает проблему управления организацией в условиях финансового кризиса, возможность использования руководством антикризисных методов управления, для выхода из сложившейся ситуации, на примере ОАО «Сбербанк России».*

Ключевые слова: бизнес, кризис, организация, управление, экономика.

Abstract

*In the article an author examines a management problem organization in the conditions of financial crisis, possibility of the use by guidance of anticrisis methods of management, for an exit from the folded situation, on the example of ОАО "Savings Bank of Russia".*

Keywords: business, crisis, organization, management, economy

ВВЕДЕНИЕ

ОАО «Сбербанк России» – крупнейший банк в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. Учредителем и основным акционером ОАО «Сбербанк России» является Центральный банк Российской Федерации, владеющий 50% уставного капитала плюс одна голосующая акция. Другими 50% акций Банка владеют российские и международные инвесторы. Услугами Сбербанка пользуются более 110 млн. физических лиц и около 1 млн. предприятий в 20 странах мира. Банк располагает самой обширной филиальной сетью в России: более 18 тысяч отделений и внутренних структурных подразделений. Зарубежная сеть Банка состоит из дочерних банков, филиалов и представительств в Великобритании, США, СНГ, Центральной и Восточной Европе, Турции и других странах.

Однако, в условиях экономического кризиса и применения к России и российским банкам международных санкций со стороны Северной Америки, ЕС, Японии и Австралии необходима разработка стратегии развития, которая бы учитывала не только старые, но и новые риски, а также вероятностное изменение мировой финансовой системы и геополитической реальности.

Актуальные вопросы развития организаций в условиях постиндустриальной экономики отражены в трудах таких российских ученых, как: Г. А. Александров, С. Г. Беляев, С. В.

Валдайцев, М. И. Гончаров, А. Ю. Гончарук, А. П. Градов, А. Г. Грязнова, Н. Д. Гуськова, Н. А. Зайцева, Г. П. Иванов, В. И. Кошкин, Э. М. Короткое, Б. И. Кузин, Г. М. Куроше-ва, И. К. Ларионов, Ю. М. Осипов, А.Л.Пастухов, В. П. Панагушин, Э. А. Уткин и др., а также зарубежных ученых, среди которых, Е. Варга, К. Виксель, Л. Грейнер, У. Джевонс, П. Лагадек, А. Маршалл, К. Маркс, Л. Мендельсон, Дж. Ст. Милль, Дж. Мут, Т. К. Пошан и Э. М. Морэн, К. Ру-Дюфор, Ж.-Б. Сэй, И. Трахтенберг, Ф. Хайек, К. Ф. Херманн, И. Шумпетер и др.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Вопросы развития в условиях постиндустриальной экономики также актуальны и для ОАО «Сбербанк России», что нами выявлено после изучения «Стратегии развития на 2014-2018 годы», утвержденной 12 ноября наблюдательным советом банка. Проект документа был разработан в начале сентября 2012 года, в нем содержатся перечень основных достижений банка за минувшую «пятилетку», планы кредитной организации, способы их реализации, а также видение будущего экономики страны. «В интервью, посвященном вопросам новой стратегии, Герман Греф сделал акцент на намерении банка в 2 раза увеличить прибыль и активы. Если сейчас прибыль составляет 370 млрд. рублей, то уже в 2018 кредитная организация хочет получить 740 млрд. рублей. Такой результат может быть достигнут за счет снижения операционных расходов, сокращения численности персонала на 30 тыс. человек и количества отделений на 10-20%. Глава Сбербанка поделился планами «переквалификации» своих сотрудников и «существенной трансформации внутренней структуры». Греф надеется (и имеет для этого объективные основания), что уровень NPL (non-performing loans), или «плохих» кредитов в течение ближайших 5 лет существенно не увеличится, но его величина будет колебаться в зависимости от экономической ситуации в стране. Банковской сфере глава Сбербанка предрек «тяжелое время»: эта отрасль будет расти более низкими темпами, чем в прошлой пятилетке [1].

Идея развития Сбербанка к 2018 году сформирована на основе пяти главных направлений развития или стратегических тем. Именно сфокусированная работа по этим направлениям приведет банк к успеху, позволит достичь всех финансовых и качественных целей, поставленных перед банком на период до конца 2018 года. «Эти пять направлений следующие:

– с клиентом — на всю жизнь: строятся очень глубокие доверительные отношения с клиентами, команда Банка станет полезной, иногда незаметной и неотъемлемой частью жизни клиента. Цель — превосходить ожидания клиентов;

– команда и культура: стремимся к тому, чтобы сотрудники и корпоративная культура Сбербанка стали одними из основных источников конкурентного преимущества;

– технологический прорыв: завершить технологическую модернизацию Банка и научиться интегрировать в банковский бизнес все самые современные технологии и инновации;

– финансовая результативность: повысить финансовую отдачу бизнеса благодаря более эффективному управлению расходами и соотношением риска и доходности;

– зрелая организация: сформировать организационные и управленческие навыки, создать процессы, соответствующие масштабу Группы Сбербанк и нашему уровню амбиций» [2].

Одна из основных целей, озвученных в стратегии – это изменение отношения клиентов к банковским продуктам Сбербанка. Платежи, переводы и другие услуги в сознании россиян должны превратиться из «неудобной обузы» в «необременительную необходимость». Руководство Сбербанка честно заявляет: «Мы хотим, чтобы Сбербанк стал неотъемлемой частью личного и профессионального пространства наших клиентов». То есть банк хочет получить полный контроль над сферой жизни клиентов, связанной с финансами. Для этого кредитная организация будет привлекать партнеров (к примеру, для предоставления заемщикам кобрендовых карт), расширять сферу использования каналов удаленного банкинга и модернизировать существующие продукты. Задача банка – найти индивидуальный подход к каждому человеку и предоставить ему как можно больше финансовых услуг с помощью перекрестных продаж» [3].

Для преодоления обозначенных трудностей Сбербанк определил для себя следующие приоритеты, на которых будет выстраиваться его работа в течение 2014-2018 годов:

- обеспечение надежности процессов;
- упрочнение отношений с клиентами, повышение уровня доверия клиентов к Сбербанку;
- изменение корпоративной культуры;
- повышение эффективности розничного бизнеса;
- создание новых бизнес-моделей и продуктов, реализация которых будет возможна с помощью каналов удаленного банкинга [4].

К 2018 году банк планирует увеличить доходы в сегменте крупного и среднего бизнеса более чем в два раза, долю не кредитного дохода в общем доходе банка - с 39% до 47%, показатель «количество продуктов на клиента» – в 1,5 раза.

В результате реализации новой Стратегии «Сбербанк намерен стать доверенным советником клиента, понимающим потребности не хуже самого клиента; экспертом, способным предложить индивидуальные финансовые решения; и в конечном итоге укрепить лидерские позиции в области банковских продуктов, в первую очередь, в отношении надежности транзакционного обслуживания и скорости кредитования», – подчеркивает старший вице-президент, руководитель блока «Корпоративный бизнес» Сбербанка России Светлана Сагайдак [5].

Ключевая цель Сбербанка для сегмента малого и микробизнеса – создать ценностное предложение, соответствующее уровню зрелости, амбициям и масштабам бизнеса конкретного клиента, отметила Светлана Сагайдак: «Мы продолжим работу над обеспечением благоприятных условий для запуска собственного бизнеса, над тем, чтобы сделать ежедневное обслуживание в Сбербанке максимально удобным, быстрым и простым, и связать клиентов в единое деловое сообщество, создать условия для роста бизнеса и его вывода на новый уровень», – добавила вице-президент банка» [6].

Все прогнозы и стратегические планы банка базируются на оценке состояния экономики России в течение ближайших 5 лет, при этом эксперты банка сформулировали несколько сценариев – «пессимистичный», «базовый» (вероятность развития событий по такой схеме составляет 70-80%) и «оптимистичный». Согласно всем 3-м сценариям в 2014-2018 годах государство, как и прежде, будет доминировать в экономике, концентрация производства не снизится, а сырьевая направленность экономики, являющаяся основным фактором, «тормозящим» рост ВВП, сохранится. «Пессимистичный» сценарий предусматривает кризис, который будет связан со снижением объемов внешней торговли. «Оптимистичная» модель, напротив, предполагает активизацию ВЭД и приток в страну иностранных инвестиций. Наиболее вероятный – базовый сценарий Сбербанка - предполагает замедление роста активов банков на 3-5%. Реальные доходы населения практически не увеличатся, что приведет к сокращению объема вкладов. Темпы роста розничного кредитного рынка снизятся с рекордных 39,4% 2012 года до 12-15% в 2018 году. Ставки по кредитам при этом существенно не изменятся.

Технологический прорыв, произошедший в сфере мобильного доступа к информации, изменит порядок взаимодействия кредитной организации с клиентами – на первый план выйдет оперативность обслуживания и персонализация предложений банка (вкладов, кредитов). Финансовые учреждения, которые не сумеют «услышать» своих клиентов, быстро помочь им и обеспечить круглосуточный доступ к любой информации, покинут рынок.

Основными своими конкурентами руководство Сбербанка считает небанковские организации, которые могут потеснить его как на кредитном рынке, так и на рынке платежей (с помощью дистанционных небанковских терминалов). Планы, желания и прогнозы ОАО «Сбербанк России» озвучены, а рядовым клиентам и гражданам нашего государства остается лишь наблюдать за ходом развития событий. Если крупнейший игрок финансового рынка сумеет реализовать свои задачи, вкладчики и заемщики банка от этого только выиграют. Учитывая возрастающий уровень конкуренции, о котором заявил руководитель организации Герман Греф, клиентам не стоит опасаться монопольного положения Сбербанка на рынке банковских услуг, следовательно, «ориентация на клиентов и их потребности» может стать не только задекларированным на бумаге лозунгом, но и основным принципом в работе банка в течение ближайших 4-5 лет, при реализации заявленной стратегии.

Схематично стратегия компании отражена на рисунке 1.



Р

Рисунок 1 Стратегия ОАО «Сбербанк России»

Однако опубликованная стратегия крупнейшего банка России не включает в себя четкие классификационные признаки стратегии, критерии и показатели оценки достижений по каждому из направлений стратегического развития, «прозрачный» организационно-экономический механизм реализации стратегии, замещаемые в некоторых случаях декларативным контентом, что впоследствии может затруднить контроль реализации стратегии.

В настоящее время функционирование компании можно идентифицировать как «Лидерство» применительно к рынку банковских услуг России, однако, очевидно, что в условиях расширения сферы деятельности компании, продвижения услуг банка в других странах мира необходимо дифференцировать стратегии с учетом характера локальных рынков. При этом следует отметить, что акцентирование внимания (объем контента стратегии, относительно общего объема ее информации) на развитие банка в России, включая отсутствие рассмотрения конкурентных отношений в глобальном банковском рынке может привести к недостаточной эффективности деятельности организации, особенно в условиях стагнации экономики.

## ВЫВОДЫ

Стратегия ОАО «Сбербанк России» констатирует сохранение основного доминирующего положения компании на отечественном рынке банковских услуг при неопределенности стратегии банка в глобальном масштабе.

В условиях недостаточной конкуренции на рынке банковских услуг среди крупнейших банковских организаций в России существуют следующие риски, которые могут возникнуть при реализации стратегии, вытекающие из реального рыночного положения ОАО «Сбербанк России»:

- Недостаточная заинтересованность менеджмента организации в укреплении взаимодействия с клиентами с помощью повышения качества оказания услуг.
- Недостаточное материальное стимулирование персонала организации и технологически необоснованное распределение компетенций («один работник — одна функция»).
- Несоответствие полезности внедряемых технологий и их стоимости с учетом внедрения, обучения персонала и обслуживания.
- Сложность достижения целевых финансовых показателей в результате недостаточной региональной диверсификации деятельности организации в глобальном масштабе.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Прогнозы, желания и вызовы: Сбербанк озвучил стратегию развития на 2014-2018 годы [эл.ресурс]/ Мир процентов. ру. Режим доступа: <http://mir-procentov.ru/banks/sberbank/strategiya-razvitiya-sberbanka-2018.html> (дата обращения 10.04.2014)
2. Стратегия развития Сбербанка России 2014-2018 гг.[эл.ресурс]/Сбербанк <http://www.slideshare.net/gyuzelgubeydullina/sberbank-developmentstrategyfor2014-2018> (дата обращения 10.04.2014)
3. Стратегия развития Сбербанка России 2014-2018 гг.[эл.ресурс]/Сбербанк <http://www.slideshare.net/gyuzelgubeydullina/sberbank-developmentstrategyfor2014-2018> (дата обращения 10.04.2014)
4. Прогнозы, желания и вызовы: Сбербанк озвучил стратегию развития на 2014-2018 годы [эл.ресурс]/ Мир процентов. ру. Режим доступа: <http://mir-procentov.ru/banks/sberbank/strategiya-razvitiya-sberbanka-2018.html> (дата обращения 10.04.2014)
5. Светлана Сагайдак: Сбербанк представил Стратегию развития корпоративного бизнеса до 2018 года [эл.ресурс]/ <http://www.nord-news.ru/news/2013/12/12/?newsid=57092> (дата обращения 10.04.2014)
6. Светлана Сагайдак: Сбербанк представил Стратегию развития корпоративного бизнеса до 2018 года [эл.ресурс]/ <http://www.nord-news.ru/news/2013/12/12/?newsid=57092> (дата обращения 10.04.2014)

## КОМАНДНАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА

В.Ф. ВОЛОДЬКО

д-р пед. наук, профессор

УО «Белорусский национальный технический университет»

### Аннотация

*В статье рассматривается современная популярная форма организации труда – командная. Показаны различия между профессиональными группами и командами, виды и характеристики команд, критерии их эффективности. Рассмотрены командные процессы: развитие, сплочение, формирование командного мнения, межличностные трения. Проанализированы преимущества и недостатки командной организации труда.*

Ключевые слова: команда, командные процессы, сплоченность, преимущества и недостатки командной работы.

### Abstract

*The article is included the material about a popular form of professional activity command form.*

*The differences between professional groups and commands, types and specifications of commands, performance criteria are considered in the article. The author pays attention the principle command processes: development, forming of command point of view, interpersonal conflicts. The author also analyses the advantages and disadvantages of command professional activity.*

Key words: command, command processes, advantages and disadvantages of command work.

### ВВЕДЕНИЕ

Потребительский рынок в современных условиях глобализации создает высококонкурентную среду и необходимость гибкого реагирования на запросы покупателей, что приводит к поиску все новых форм организации труда. Наиболее значимым достижением в этом вопросе на рубеже веков стала командная форма организация труда. Команда – это несколько человек разной квалификации, объединенных для достижения совместной профессиональной цели.

Ряд теоретиков современного менеджмента столь высоко ставят значимость командного труда, что называют его революцией в организации производства и управления. Так, Ричард Дафт в своем фундаментальном труде «Менеджмент» пишет: «В корпоративной Америке происходит тихая революция: все больше и больше фирм переходят на командные принципы организации труда. Концепция командного труда являет новый облик организаций, ведь базисными элементами структуры становятся команды, а не отдельные индивиды» [1].

Высокая значимость командной работы была подтверждена и специальными

исследованиями. В частности, в США было изучено 200 фирм из списка «500 лучших компаний», который регулярно появлялся на страницах журнала *Fortune*. Результаты опубликованы в статье под выразительным названием «Команда как главный герой» [2]. В ней убедительно доказываются преимущества командного труда перед суммарными усилиями индивидов, даже если они квалифицированы и трудолюбивы.

Организация труда в форме команды оказалась настолько эффективной, что начала вытеснять великое изобретение Генри Форда – конвейер массового производства. Так, в автомобильном гиганте *Volvo* отказались от сборочного конвейера, вместо этого весь цикл сборки автомобиля выполняют сборочные команды рабочих. В результате исчезла безликость – каждый собранный автомобиль имеет своих исполнителей.

Кстати, команды блестяще проявляют себя не только в вопросах организации производства. Команды менеджеров так же успешно решают сложнейшие управленческие задачи. Вокруг крупных, и даже средних руководителей формируются управленческие команды. Командный стиль руководства в теории и практике менеджмента признается как один из самых современных и эффективных.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Команды являются специфическим социально-профессиональным образованием, главной особенностью которых является то, что отдельные люди вносят разный вклад в общее дело. Труд каждого не похож на работу коллег, а результатом является не механическая сумма, а своего рода мозаика, в которой отдельные элементы становятся значимыми только в целостном выражении.

Следует отметить, что ни производственная, ни учебная, ни неформальная группа командами не являются. Даже если цель у них единая либо схожая, она не является совместной. Рассмотрим различия между профессиональными группами и командами по основным показателям.

Таблица 1- Различия между группами и командами

Показатель	Группа	Команда
1. Цель	Та же, что и у организации	Специфическая
2. На выходе	Продукты индивидуального труда	Продукты коллективного труда
3. Лидер	Назначенный	Ситуативный
4. Общение	«Необходимое и достаточное»	Неограниченное
5. Измерение эффективности	Косвенное, в виде влияния на общие показатели	Непосредственное, в виде оценки коллективной работы

Таким образом, концепция команды полагает, что все ее члены подчинены единой конкретной цели, создают общий продукт, несут коллективную ответственность. Лидерами команды на разных этапах ее работы могут выступать разные люди. Хотя последнее относится,



конечно, к рабочим командам, а не управленческим.

Из сказанного следует, что команды по видам деятельности можно разделить на производственные и управленческие. Современный топ-менеджер должен обязательно иметь свою управленческую команду, которая сохраняется продолжительное время, сплачивается, приобретает совместный опыт деятельности, растет вместе с лидером.

Эффективность команды можно оценить по экономическим и психологическим индикаторам (показателям). Экономические индикаторы – это результаты совместной деятельности, то, насколько они успешны и значимы. Психологические индикаторы – это личная удовлетворенность каждого члена команды своей профессиональной жизнью (работой, общением, психологическим комфортом).

Можно создавать команды самых различных видов, это зависит от поставленных профессиональных задач, способов формирования команд, их внутреннего взаимодействия и специфики труда. Различают пять типов рабочих команд: горизонтальные, вертикальные, специализированные, самоуправляемые и виртуальные [3].

Горизонтальные команды – сформированы из специалистов примерно одного уровня, но разных отделов (специальностей). Обычно они решают межфункциональные задачи, поэтому их иногда называют межфункциональными командами. После выполнения поставленных задач члены команды могут возвратиться в свои отделы.

Вертикальные команды – включают менеджера и два-три иерархических слоя подчиненных. Такие команды, как правило, создаются для реализации определенных конкретных функций, одной или нескольких, поэтому их иногда называют функциональными.

Специализированные команды – создаются для разовых необычных заданий. Нередко такие задания являются очень важными и требующими уникальных творческих решений. Такие команды обычно выводятся за пределы действующих структур, и работают автономно. Изначально специализированная команда создается для решения одной конкретной задачи, однако, если в ходе работы команда сплотилась и показала высокую эффективность, она может быть сохранена и после решения задачи. В этом случае перед ней ставится новая задача.

Самоуправляемые команды – получившие высокую степень самостоятельности в выборе путей достижения цели. Нередко перед такой командой даже цель ставится весьма неопределенно, упор делается на творческий поиск членов команды. Самоуправляемой командой можно назвать знаменитые японские «кружки качества». Им не задается программа «качество чего улучшать» – это может быть любой элемент как основной, так и вспомогательной деятельности. Члены кружка руководствуются как здравым смыслом, так и неожиданными идеями, творческими озарениями.

Виртуальные команды – совместная работа групп людей без личного контакта, через Интернет. Такие команды обычно возникают в организациях, структурные подразделения которых географически разбросаны на значительные расстояния. Это организации с сетевыми структурами, которые рассматриваются современным менеджментом как наиболее прогрессивные.

Команда может быть описана двумя характеристиками: численность и роли участников.

Численность команды в 7 человек считается близкой к идеальной. Численность в 5–9 человек ( $7\pm 2$ ) рассматривается как оптимальная, при ней имеются хорошие возможности для общения «каждого с каждым». При расхождении мнений сравнительно легко может быть достигнут «консенсус» (согласованная позиция).

Малые команды (2–4 человека) имеют больше согласия и неформальных отношений. Но их профессиональные возможности ограничены малым числом участников.

Большие команды (более 10 человек) располагают широким деловым потенциалом, но в них больше различий во мнениях, что может затруднить принятие решений. Внутри таких команд способны возникать неформальные микрогруппы, что может отрицательно сказаться на сплоченности команды.

Роли участников команд в образной форме обозначаются следующими понятиями: «спецы», «гармонители», «наблюдатели» и «смешанные» [4]. Отдельно стоит лидер.

«Спецы» – это наиболее квалифицированные и трудолюбивые члены команды, на них ложится «львиная доля» выполняемой командой работы. Лидер должен это понимать и постоянно учитывать в своей деятельности.

«Гармонители» – это люди, вносящие гармонию в межличностные отношения в команде, играющие важную роль в сплочении коллектива, создании в нем конструктивного психологического климата. И хотя они вносят меньший, чем «спецы», вклад собственно в работу, в конечном результате их роль не менее важна.

«Наблюдатели» – это члены команды, которые вносят малый вклад в общий совокупный продукт.

«Смешанные» – к ним относят тех, кого сложно квалифицировать по первым трем группам, они занимают в этом смысле некие срединные позиции, играют двойные роли.

В составе команды, особенно большой, избавиться от представителей какой-либо роли невозможно. При исключении кого-либо из команды, среди оставшихся прежние роли не сохраняются, происходит перераспределение, и снова появляются исполнители каждой роли.

Командная жизнь весьма динамична, даже если команда создана на относительно короткий срок, она все равно успевает пройти определенные этапы своего развития. В командах неизбежно происходят специфические внутренние процессы.

Командные процессы – это изменяющийся во времени характер межличностных отношений внутри команды. Выделяется четыре основных типа командных процессов: развитие, сплочение, формирование командного мнения, межличностные трения [5].

Развитие команды, в свою очередь, проходит три стадии: создание, «притирка», совместная работа.

Создание команды. Оно начинается с приказа о создании, в котором объявляется персональный состав команды и цель ее образования. Если члены вновь образованной команды ранее не знали друг друга, происходит процесс знакомства, если они были знакомы, сразу

начинается внутренняя оценка друг друга в новом качестве. Это период некоторой неопределенности, «смятения», члены команды распределяются по социальному и профессиональному статусу, проявляются каждый в своей роли («спец», «гармонитель», «наблюдатель», «смешанный»). Команда при этом еще не является единым целым, происходит «присматривание» и «притирка» друг к другу.

«Притирка» в команде. На этой стадии проявляются и принимаются общие «правила игры», нормы поведения, складывается определенный консенсус по поводу распределения ролей, формируются первые межличностные взаимосвязи. Как правило, эта стадия проходит быстро.

Совместная работа. На данной стадии основное внимание команды направляется на решение профессиональных задач, на первый план выдвигаются «спецы». Между членами команды происходит активное деловое взаимодействие и общение.

В ходе работы и общения в команде может произойти сплочение. Но оно может и не произойти. Деловые отношения внутри команды перерастут в дружеские, либо нет, это во многом зависит от тех членов команды, которые оказались в роли «гармонителей». Если эти роли исполняются удачно, происходит сплочение команды, и наоборот.

После завершения работы (либо ее провала) команда расформировывается. Однако в случае, когда команда показала высокую эффективность и слаженность, умные руководители ее сохраняют, т.к. разрушать живой успешный производственный организм нецелесообразно. Таким образом, весьма желательным результатом командной динамики является сплоченность.

Командная сплоченность – это степень привлекательности команды для ее членов, уровень дружественности в межличностных отношениях. Участники сплоченных команд полностью привержены общей и своей личной работе, и получают от нее удовлетворение, они воспринимают командные успехи как свои собственные. Отношения внутри команды выходят за рамки деловых и превращаются в дружественные, члены команды с удовольствием встречаются в неформальной обстановке, поддерживают друг с другом доверительные отношения.

Командная сплоченность имеет следующие показатели (индикаторы): признание членами команды единства цели; высокая привлекательность команды для ее участников; активность личного неформального взаимодействия; гордость каждого за командные успехи. На сплоченность команды влияют три основных фактора: психологическая совместимость членов команды; характер совместной деятельности; внешняя среда.

Психологическая совместимость в команде. Она предполагает адекватность коллективной и личной оценки членов команды. Каждый ее участник имеет собственное суждение о своих человеческих и профессиональных качествах. Если оно в основном совпадает с оценкой коллектива, человек будет чувствовать себя комфортно, если же коллективная оценка сотрудника значительно ниже его самооценки, он будет постоянно внутренне переживать эту «несправедливость». К психологической совместимости относится еще и комфортность межличностного общения.

Характер совместной деятельности в команде. Как фактор влияния на сплоченность,

совместная деятельность включает степень сложности и креативности работы. Если работа требует высокой квалификации и творчества, и члены команды соответствуют этим требованиям, то это может активно способствовать сплочению, и наоборот, рутинная и примитивная работа не способна объединять.

Внешняя среда. Она связана с конкурентностью и результативностью командной деятельности. Если между командами происходит конструктивное соперничество, внутренние командные связи от этого только укрепляются. Каждая команда стремится одержать верх в соревновании, при этом предмет конкуренции не важен. Внешняя конкуренция сплачивает команду, укрепляет командный дух и совместный успех, принадлежность и сопричастность.

Достоинства командной сплоченности можно разделить на профессиональные и психологические. Профессиональные достоинства достигаются за счет того, что каждый из участников вносит свою лепту в общее дело на уровне своих способностей, близком к максимальному. Каждый работает с полной отдачей по собственной воле, а не по принуждению, а общий результат органично складывается из индивидуальных. Психологические достоинства обеспечиваются хорошим моральным климатом, дружественной атмосферой, взаимопомощью и взаимоподдержкой. Решения в команде принимаются совместно (демократический стиль), все ставят коллективные интересы выше личных.

Формирование командного мнения. Этот командный процесс связан с согласованием профессиональных и человеческих ценностей, распределением ролей в команде. Участники принимают определенные правила поведения, происходит координация усилий в рамках совместной деятельности, разногласия разрешаются под углом зрения командных задач.

Командное мнение принимает общественные нормы – стандарты поведения. Как правило, эти нормы являются неформальными, то есть они нигде не зафиксированы, но они определяют рамки поведения и границы допустимого. Это обеспечивает успешную совместную жизнедеятельность команды.

Этапами формирования командного мнения могут выступать: критические события, прецеденты, внешний опыт, требования лидера.

Критические события. Они возникают на определенных «развилках» общественного мнения, когда появляются различные варианты, и тогда выбор в пользу того или иного может быть осуществлен под влиянием какого-либо события. Этот выбор и становится в дальнейшем нормой при возникновении подобных ситуаций.

Прецедент. Как этап формирования общественного мнения прецедент фиксируется тогда, когда впервые возникает какой-то вопрос. Принятое при этом решение впоследствии берется за основу при появлении сходных задач.

Внешний опыт. Он может быть привнесен в команду из иных коллективов. Носителями такого опыта обычно выступают те сотрудники, которые ранее участвовали в работе других успешных команд.

Требования лидера. Заявленные четко и однозначно, требования являются наиболее

эффективными способами нормирования. Члены команды принимают это как данность, как элемент профессиональной установки и трудовой дисциплины.

Межличностные трения – это командные процессы, означающие неконструктивные взаимодействия между членами команды.

Надо понимать, что определенные трения неизбежны, однако дело в том, насколько они мешают работе и сплочению команды. Если они укладываются в определенные допустимые рамки, то это вполне терпимо. Следует лишь остерегаться, чтобы трения не выросли до неприемлемых размеров, не превратились в деструктивный конфликт.

Основными причинами трений могут быть: недостаток ресурсов; нечеткое разделение обязанностей в команде; кризис коммуникаций; несовместимость характеров; соперничество во власти и статусе; разногласия в путях достижения целей.

Как в удержании трений в рамках допустимого, так и в протекании остальных командных процессов исключительная роль принадлежит менеджеру – лидеру команды. Профессионально подготовленному менеджеру вполне по силам регулирование всех командных процессов на разных этапах их протекания. Это может быть обеспечено соответствующим знанием и постоянным вниманием менеджера к данным вопросам.

Командный труд, как следует из вышесказанного, весьма эффективная форма организации профессиональной деятельности. Однако не следует воспринимать его в качестве универсального средства. Выбирая форму организации труда, менеджерам надо взвесить все «за» и «против». Для этого надо знать преимущества и недостатки работы в командах. Рассмотрим основные из них.

Преимущества работы в командах.

В теории управления выделяется четыре преимущества командного труда: повышение эффективности; личное удовлетворение; расширение знаний и умений; организационная гибкость [6].

Повышение эффективности. Результат совместной деятельности всегда выше, чем сумма индивидуальных усилий. Это вытекает из основного закона гештальт-психологии: «Организованное целое превышает сумму своих составляющих». Объединение сотрудников в команду, если ее идея интересна и привлекательна, способствует высвобождению огромной внутренней энергии и творческого потенциала людей. Нередко именно переход к командным формам организации труда становится главным фактором повышения эффективности работы предприятия.

Личное удовлетворение. Как доказал Абрахам Маслоу, у каждого человека имеется потребность в уважении, привязанности, доверительных отношениях. Людям хочется признания своего профессионального мастерства и человеческих достоинств. Работа в команде способствует удовлетворению данной потребности, она позволяет реализовать себя, осознать собственные способности, получить удовлетворение от своей профессиональной деятельности.

Расширение знаний и умений. В рамках команды активно используется потенциал наиболее подготовленных сотрудников. Команда естественным образом делегирует им полномочия по

выполнению наиболее сложных заданий, хотя это вовсе не сопровождается послаблением для остальных членов команды. Они активно усваивают знания и опыт коллег, учатся на конкретной деятельности. Такие уроки, как показывает практика, оказываются очень эффективными.

Организационная гибкость. В рамках команды естественным образом осуществляется взаимозаменяемость, подстраховка друг друга. Задания изначально распределяются с учетом желаний, способностей, квалификации, занятости членов команды. При необходимости задания могут быть реорганизованы, разбиты на части и поручены разным сотрудникам, И наоборот, возможно укрупнение схожих заданий в единое целое. Возможно также перераспределение, команда может гибко реагировать на изменяющиеся условия работы и возникающие новые задачи.

Недостатки командной работы.

Даже самое положительное явление не лишено определенных недостатков, и эта закономерность относится также к работе в командах. Рассмотрим три наиболее частых недостатка командной работы: перестройка структуры власти; «безбилетники»; затраты на координацию [7].

Перестройка структуры власти. Создание команды приводит к тому, что сотрудники выводятся из сложившейся системы властных отношений, и помещаются в другую. Это затрагивает интересы многих из них, и особенно менеджеров. Нередко создание команды приводит к уменьшению потребностей в менеджерах первичных уровней (фэст-менеджеры). При создании команды менеджерам часто приходится делиться частью своих полномочий, либо отдать из своего подчинения отдельных сотрудников. Многие менеджеры воспринимают подобные факты как понижение своего статуса.

Кроме того, в условиях новой трудовой структуры неизбежна «притирка». Официальные полномочия и неформальное влияние создают новый властный механизм, на становление которого требуется некоторое время.

«Безбилетники». Выше, при рассмотрении ролей участников команд, выделена категория «наблюдателей», т.е. сотрудников, которые вносят сравнительно малый вклад в общее дело. Этот вклад может быть настолько мал, что подобных «вкладчиков» вполне уместно назвать «безбилетниками», или «зайцами», которые «едут в общей повозке» команды, но при этом не платят. Экономические и психологические преимущества членов команды распространяются на всех, а зарабатывают их не все, во всяком случае, далеко не в равной степени. Особенно актуально указанное положение в больших командах, т.к. социальное и профессиональное отлынивание в них имеет большие возможности. Так, психологами установлено, что когда за веревку тянет один человек, он прилагает гораздо больше усилий, чем в составе группы.

Затраты на координацию. Создание команды всегда требует какое-то время на организационные усилия, а затем команда должна пройти этап становления, «притирки» участников друг к другу. Новые задания требуют координации усилий членов команды по обеспечению совместной деятельности. Распределение общей задачи по частям, подготовка к

процессу труда занимает какое-то время. На фоне сложившихся в предыдущей трудовой структуре обязанностей новая команда оказывается по времени в определенном смысле затратной, особенно это заметно на первом этапе.

Принимая решение о создании команды, не надо гнаться за модной формой организации труда. Надо взвесить все возможные преимущества и недостатки с учетом предполагаемой командной задачи. Однако профессиональная жизнь успешных компаний в подавляющем большинстве ситуаций подтверждает эффективность работы в командах. Причем относится это как к производственной, так и к управленческой деятельности.

## ВЫВОДЫ

1. Наиболее значимым достижением на рубеже веков в условиях высоко-конкурентной среды и необходимости гибкого реагирования на запросы покупателей стала командная форма организация труда. Командой называют несколько человек разной квалификации, объединенных для достижения совместной профессиональной цели. Процесс массового перехода на командные принципы организации на Западе получил название «тихой революции». Команды могут быть рабочими и управленческими.

2. В зависимости от поставленных профессиональных задач, способов формирования команд, их внутреннего взаимодействия и специфики труда, различают пять типов рабочих команд: горизонтальные, вертикальные, специализированные, самоуправляемые и виртуальные. Эффективность команды можно оценить по экономическим результатам и психологическим показателям – личной удовлетворенности участников своей профессиональной жизнью. Участники команд могут выступать в разных ролях, которые в образной форме называются: «спецы», «гармонители», «наблюдатели», «смешанные», лидер.

3. Командная жизнь очень динамична, в ней постоянно происходят специфические внутренние процессы, то есть изменяющиеся во времени межличностные отношения. Основными командными процессами являются: развитие, сплочение, формирование командного мнения, межличностные трения. Особую значимость в успешной деятельности команды имеет ее сплоченность, то есть дружелюбность в межличностных отношениях, высокая привлекательность команды для ее участников, гордость каждого за командные успехи.

4. Командная организация труда имеет свои преимущества и недостатки. Выделяется четыре преимущества: повышение эффективности; личное удовлетворение; расширение знаний и умений; организационная гибкость. К недостаткам командной работы относятся: перестройка структуры власти; «безбилетники»; затраты на координацию. Принимая решение о создании команды, надо взвесить все возможные преимущества и недостатки с учетом предполагаемой задачи и состава команды.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Дафт, Р. Менеджмент / Р. Дафт; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – С. 560.
2. Treining in the 1990s // The Wall Street Journal. – 1990. – В1. – March 1. – P. 14.
3. Володько, В.Ф. Основы менеджмента / В.Ф. Володько; 3-е изд. – Минск: АiВ, 2010. – С.162.
4. Володько, В.Ф. Основы менеджмента / В.Ф. Володько; 3-е изд. – Минск: АiВ, 2010. – С. 164.
5. Володько, В.Ф. Психология управления. В 2-х томах / Том I: Психология объекта и субъекта управления / В.Ф. Володько. – Минск: Технич. лит-ра, 2012. – С. 344.
6. Володько, В.Ф. Психология управления. В 2-х томах / Том I: Психология объекта и субъекта управления / В.Ф. Володько. – Минск: Технич. лит-ра, 2012. – С. 347.
7. Володько, В.Ф. Психология управления. В 2-х томах / Том I: Психология объекта и субъекта управления / В.Ф. Володько. – Минск: Технич. лит-ра, 2012. – С. 348.



СНИЖЕНИЕ РИСКОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА  
ОСНОВЕ АНАЛИЗА ВОЛАТИЛЬНОСТИ ОТРАСЛЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

А.А. БЫКОВ

д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и управления, БГЭУ, Минск,  
Республика Беларусь

С.П. ВЕРТАЙ

канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга, Полесский  
государственный университет, Пинск, Республика Беларусь

А.Е. ЗЕЗЮЛЬКИНА

ассистент кафедры экономики и управления, БГЭУ, Минск, Республика Беларусь

Аннотация

*В условиях высокой волатильности рынков традиционные показатели оценки социально-экономического развития регионов должны быть дополнены новыми. В статье дана оценка развития регионов Республики Беларусь с учетом риска. В качестве регионов рассмотрены города и административные районы республики. Предложено понятие комплиментарности региональных экономических систем. Представленная методика может быть использована для обоснования направлений развития регионов различных стран в условиях риска.*

Ключевые слова: регион, региональная система, комплиментарность, кластерный анализ, волатильность, региональная политика

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня мировое сообщество вырабатывает рецепты по управлению экономикой в новой экономической реальности, одна из основных характеристик которой – вхождение мировой экономики в продолжительный период волатильности (изменчивости). Колебания на всех мировых рынках - валютном, кредитном, фондовом, товарном – достигли невиданных многие десятилетия уровней. Ранее используемые модели и методы оценки рисков более не действуют, поэтому в принятии решений присутствует фундаментальная неопределенность. Ожидается, что в предстоящие годы волатильность рынков будет в разы превосходить исторические нормы. Отмеченная тенденция требует пересмотра традиционных критериев принятия решений [1], акцентируя внимание на рисках и неопределенности, в том числе и на региональном уровне управления.

Под региональной экономической системой (РЭС) понимается административно обособленная, объединенная общей территорией и инфраструктурой совокупность хозяйственных единиц (предприятий), а также пользующихся предпринимательскими и трудовыми доходами от деятельности данных предприятий домашних хозяйств. Принятому определению РЭС в Беларуси

в наибольшей степени соответствуют административные районы (их в республике 118), а также города – областного подчинения, областные центры и г. Минск.

В региональной экономике регионы, как правило, дифференцируют в зависимости от уровня социально-экономического развития, определяемого широкой совокупностью показателей, при этом, ключевыми показателями обычно выступают валовой региональный продукт (ВРП), ВРП на душу населения. Расчеты этих показателей позволяют получить, на наш взгляд, необходимую, но не достаточную в полной мере информацию для реализации региональной экономической политики в современных условиях.

Основная идея проводимых нами исследований состоит в оценке и ранжировании РЭС не только по величине абсолютных или относительных показателей, характеризующих достигнутый в регионе уровень социально-экономического развития, а по уровню риска, который определяется параметрами волатильности важнейших социально-экономических показателей региона. Сравнительная оценка региональных рисков откроет возможности для поиска путей стабилизации социально-экономического развития регионов, позволяющих избегать резких изменений и, в особенности, кризисов на региональном уровне. Конечной целью является обеспечение безопасного развития РЭС, под которым понимается бескризисное функционирование экономики региона при одновременном росте показателей социальной сферы.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

На предыдущих этапах исследования разработана и применена методика оценки региональных рисков, позволяющая ранжировать административные районы и города Беларуси: а) в безрисковых условиях, с применением показателя доходов района (ДР), рассчитанного на основе прибыли предприятий региона и доходов населения, репрезентативно характеризую ВРП, который, в свою очередь, в Беларуси представлен только в разрезе областей, но не административных районов и городов; б) в условиях риска на основе показателя стандартного отклонения ДР.

Информационная база исследования в пространственном разрезе представлена 131 измерением – 13 крупных городов и 118 районов. Во временном разрезе взяты 6 лет с 2006 по 2011 гг. Данный промежуток времени включает как относительно стабильный период с 2006 по 2008 гг., так последующий нестабильный, в течение которого экономика перенесла последствия мирового кризиса 2009 г. и валютный кризис 2011 г. Исходная информация представлена в статистических сборниках. [2],[3],[4]

В табл. 1 представлен топ-10 рейтинга уровня социально-экономического развития районов, рассчитанного для безрисковых условий на основании критерия ДР. В последней колонке показан рейтинг тех же районов, составленный для чрезвычайно неблагоприятных условий, определенных на основе стресс-тестирования.

Таблица 1 - Рейтинг регионов для безрисковых и чрезвычайно неблагоприятных условий

Город (район)	Рейтинг в безрисковых условиях	Рейтинг в чрезвычайно неблагоприятных условиях
1	2	3
<b>Солигорский район</b>	1	130
<b>г. Новополоцк</b>	2	50
г. Минск	3	1
<b>г. Жодино</b>	4	131
Минский район	5	3
<b>Жлобинский район</b>	6	18
г. Гомель	7	6
<b>Мозырский район</b>	8	125
г. Гродно	9	2
г. Брест	10	4

При стресс-тестировании был рассчитан скорректированный показатель дохода района как средняя величина ДР за периода исследования минус три стандартных отклонения ДР от среднего.

Отмеченные жирным шрифтом в табл. 1 районы существенно ухудшили свои позиции в рейтинге при изменении макроэкономических условий со стабильных на чрезвычайно неблагоприятные.

Рейтинг остальных районов не изменился или повысился. Далее были рассмотрены регионы базирования крупнейших валообразующих предприятий Беларуси (табл. 2). Все они, за исключением крупных городов – Минска и Гомеля – характеризуются высоким риском изменения уровня социально-экономического развития.

Таблица 2 - Крупнейшие предприятия Беларуси

Предприятие	Объем пр-ва продукции, трлн. руб.	Регион базирования
1	2	3
1. ОАО "Нафтан"	12,7	г. Новополоцк
2. ОАО "Мозырский НПЗ"	11,4	г. Мозырь
3. РУП "ПО "Беларуськалий"	3,4	г. Солигорск
4. РУП "Белорусский металлургический завод"	3,0	г. Жлобин
5. РУП "Минский тракторный завод"	2,5	г. Минск
6. ОАО "Минский автомобильный завод"	2,1	г. Минск
7. РУП "ПО "Белоруснефть"	1,5	г. Минск
8. ЗАО "Атлант"	1,3	г. Минск
9. РУП "Гомсельмаш"	1,0	г. Гомель
10. РУПП "Белорусский автомобильный завод"	1,0	г. Жодино

Источник: [5]

Сопоставив данные табл. 1 и табл. 2 нетрудно заметить, что неустойчивые к возможным неблагоприятным макроэкономическим изменениям регионы являются пунктами базирования крупнейших предприятий. Последние, в свою очередь, являются градообразующими. Экономика крупных городов, как Минск и Гомель, диверсифицирована, поэтому гораздо в меньшей степени зависит от успешной деятельности отдельных предприятий, даже очень крупных. Данный вывод подтверждает автор табл. 2, указывая на риски, связанные с доминированием крупных предприятий в экономике, которые остаются не только валообразующими, но и градообразующими.

Далее нами было предложено понятие комплиментарности региональных экономических систем. Под комплиментарными РЭС далее будем понимать расположенные в непосредственной территориальной близости административные районы и/или города, экономические показатели которых (в том числе – дохода РЭС рассматриваемого района – ДР) изменяются с течением времени в противофазе. И наоборот, у некомплементарных РЭС экономические показатели с течением времени изменяются однонаправленно.

Наличие свойства комплиментарности позволило бы близлежащим районам или городам областного подчинения сглаживать негативные изменения уровня социально-экономического развития в периоды циклического спада в одном из региональных субъектов. Это возможно, например, за счет предоставления рабочих мест предприятиями региона, находящегося в фазе подъема, трудовым ресурсам региона, находящегося в фазе спада. При отсутствии свойства комплиментарности у близлежащих РЭС однонаправленные изменения их социально-экономических показателей не позволяют стабилизировать ситуацию в каком-либо из регионов в случае циклического спада.

Идея о возможной комплиментарности РЭС заимствована нами у белорусского специалиста в области антикризисного управления Н.П. Мыцких, которая сформулировала гипотезу о возможности подобного явления у отдельных предприятий и необходимости его учета при объединении хозяйствующих субъектов в процессе досудебного оздоровления кризисных предприятий. [6]

Для подтверждения данной гипотезы на уровне региональных экономических систем нами проведен анализ изменения показателей дохода региональных субъектов, выделенных в табл. 1 как особо рискованные, а также близлежащих региональных субъектов, сопоставимых по средней величине дохода. По данным временных рядов показателя ДР за 2006 – 2011 гг. рассчитано стандартное отклонение и коэффициент вариации, равный отношению стандартного отклонения к среднему за 6 лет.

Рис. 1 иллюстрирует изменение уровня социально-экономического развития двух потенциально некомплементарных районов; рис. 2 – потенциально комплементарных.

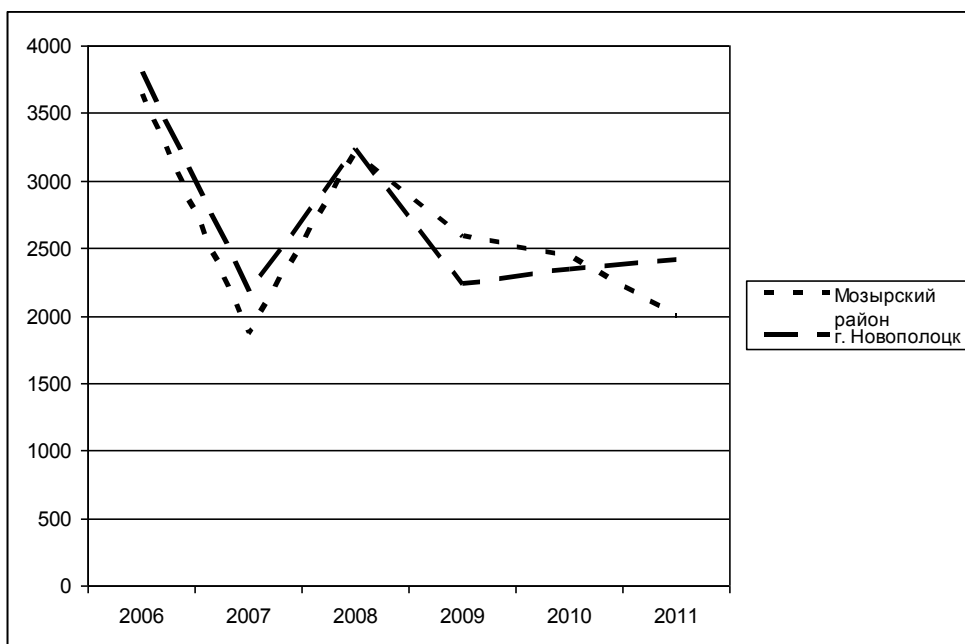


Рисунок 1 - Динамика ДР для некомплиментарных районов

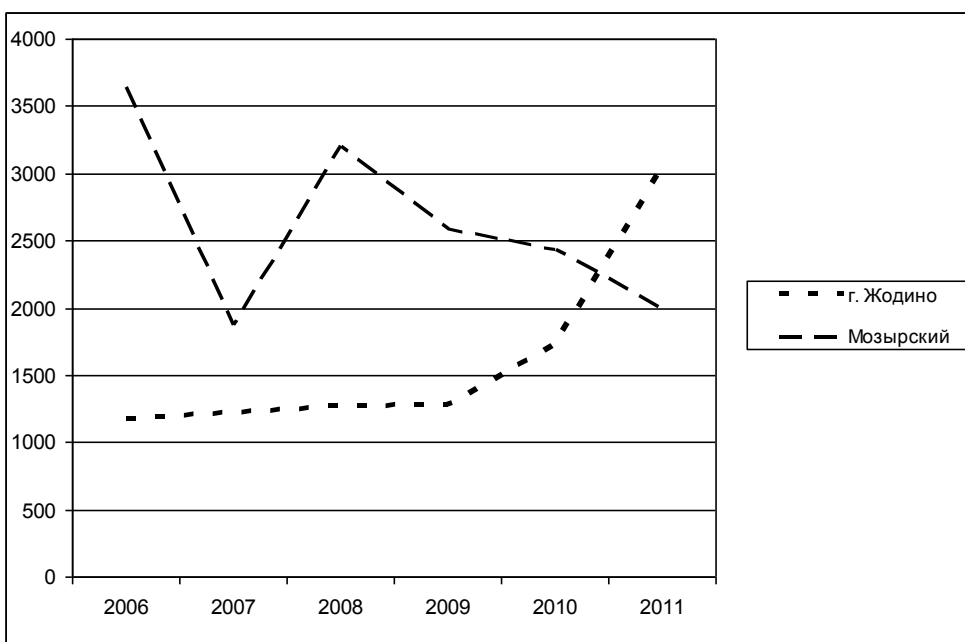


Рисунок 2 - Динамика ДР для комплиментарных районов

Форма циклической динамики доходов исследуемых районов предположительно связана с отраслевой принадлежностью расположенных там предприятий. Мозырский район и г. Новополоцк являются месторасположением крупнейших нефтеперерабатывающих предприятий. Экономические показатели этих предприятий, относимых к одной отрасли, демонстрируют схожую динамику во времени, поэтому районы не являются комплиментарными.

Мозырский район и г. Жодино в первом приближении можно назвать комплиментарными РЭС. Разнонаправленность изменений экономических показателей этих районов обусловлена различной отраслевой принадлежностью расположенных в них важнейших градообразующих предприятий (для Жодино это БелАЗ). Вполне логично, что БелАЗ и МНПЗ находятся в

различных экономических условиях, их продукция поставляется на разные рынки, не совпадают также технологии производства, используемые ресурсы, что объясняет разнонаправленность динамики показателей.

Между тем, о комплиментарности Мозырского района и г. Жодино следует рассуждать лишь на теоретическом уровне, поскольку эти региональные субъекты территориально отдалены друг от друга, и преимущества разнонаправленных изменений показателей данных субъектов нельзя использовать на практике.

Результаты проведенных исследований позволяют сделать следующие выводы:

1. Ранги районов, оцененные для безрисковых условий и условий высокого риска, могут существенно отличаться. Наименьшей восприимчивостью к рискам ухудшения уровня социально-экономического развития обладают крупные города с диверсифицированной экономикой; высокий риск имеют малые города и районы, в которых размещены крупнейшие валообразующие предприятия

2. Среди совокупности территориально-административных единиц Беларуси можно выделить комплиментарные и некомплементарные РЭС. Явление комплиментарности РЭС позволяет компенсировать высокий индивидуальный риск в развитии района А в периоды циклического спада за счет предоставления рабочих мест его жителям на предприятиях соседнего района Б, экономика которого находится в циклической фазе подъема.

3. Исследование комплиментарности отдельных городов и районов Беларуси свидетельствует в первом приближении о возможности комплиментарности тех РЭС, в которых размещены предприятия различной отраслевой принадлежности, и высокой вероятности отсутствия комплиментарности РЭС, в которых расположены однопрофильные предприятия.

На основании выводов, полученных по результатам ранее проведенного исследования, сформулируем нуждающуюся в доказательстве научную гипотезу: безопасное развитие региональных экономических систем в значительной степени определяется волатильностью (изменчивостью) объемных показателей отраслей и видов деятельности, в которых специализируются базирующиеся в рассматриваемых РЭС предприятия. Дифференциация видов экономической деятельности по уровню риска, характеризуемого волатильностью объемных показателей, преопределяет дифференциацию РЭС в разрезе безопасного развития.

С целью доказательства сформулированной гипотезы проанализируем динамику объемных показателей промышленности и сельского хозяйства, детализированных в разрезе видов экономической деятельности, за тот же период (2006 – 2011 гг.). В качестве обобщающего показателя, характеризующего изменения результатов деятельности отраслей экономики выберем индексы объемов промышленного производства. [7],[8],[9]

Далее рассчитаем среднее геометрическое от индексов роста объемов промышленного производства по видам экономической деятельности ( $I_{cpj}$ ), а также стандартное отклонение индексов от среднего ( $I\sigma_j$ ), где  $j$  – вид экономической деятельности. Рассчитанные показатели обобщим в табл. 3.

Таблица 3 - Показатели  $I_{cpj}$  и  $I_{\sigma j}$  в разрезе видов экономической деятельности, рассчитанные за период с 2006 по 2011 гг.

<b>Вид экономической деятельности</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b><math>I_{cpj}</math></b>	<b><math>I_{\sigma j}</math></b>
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Горнодобывающая промышленность	103,1	101,6	101,1	103,1	109,8	103,1	103,6	3,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	101,6	97,7	104,0	90,6	114,5	93,3	100,0	8,6
Производство пищевых продуктов, включая напитки	109,5	103,1	111,1	104,9	110,7	108,7	108,0	3,3
Текстильное и швейное производство	104,0	104,8	104,6	90,3	113,5	106,8	103,8	7,6
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	103,3	99,1	100,5	95,4	112,8	106,8	102,8	6,2
Обработка древесины и производство изделий из дерева	101,6	110,1	107,2	86,4	112,2	108,2	103,9	9,5
Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	104,0	107,0	107,8	93,2	116,8	109,8	106,2	7,8
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	129,0	101,4	115,9	107,8	88,7	118,1	109,4	14,1
Химическое производство	104,1	109,0	114,5	118,5	130,5	103,2	112,9	10,3
Производство резиновых и пластмассовых изделий	116,9	122,8	120,6	94,0	123,3	105,0	113,2	11,8
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	118,7	111,0	115,7	94,4	112,4	100,6	108,5	9,4
Металлургическое производство	115,4	112,8	114,4	90,5	122,2	105,5	109,6	11,0
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	115,4	107,2	114,0	77,9	127,0	112,7	107,8	16,6
Производство машин и оборудования	111,1	117,0	115,1	88,1	116,7	112,3	109,5	11,0
Производство транспортных средств и оборудования	116,4	113,3	109,6	57,2	119,4	133,1	104,7	26,2
Сельское хозяйство	105,9	104,1	108,9	101,0	102,5	106,6	104,8	2,9
<b>Промышленность в целом</b>	<b>111,2</b>	<b>108,6</b>	<b>111,3</b>	<b>96,9</b>	<b>111,7</b>	<b>109,1</b>	<b>108,0</b>	<b>5,6</b>

Величина показателя ( $I\sigma_j$ ) определяет риск в среднесрочном развитии вида экономической деятельности. Как видно из табл. 3, наибольший риск характерен для таких отраслей, как: производство транспортных средств; производство электрооборудования; производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов. Наименьшим риском, в свою очередь, отличаются горнодобывающая промышленность; производство пищевых продуктов; сельское хозяйство.

Кластерный анализ один из методов многомерной статистики, главное назначение которого в разбиении множества исследуемых объектов, характеризующихся совокупностью признаков, на однородные группы. Таким образом, в ходе статистического исследования социально-экономических процессов решается задача классификации данных и выявление соответствующей структуры. [10] Задача кластерного анализа состоит в формировании групп однородных внутри (условие внутренней гомогенности) и четко отличительных друг от друга (условие внешней гетерогенности) [11], что позволяет построить научно обоснованные классификации, выявить связи внутри изучаемой совокупности.

Иерархический кластерный анализ проводился с использованием статистического пакета анализа данных SPSS, который представляет широкие возможности преобразования и анализа данных, а также наглядного представления полученных результатов.

В качестве объектов исследования определены 16 отраслей, в качестве признака, т.е. группирующей переменной (критерия сегментирования) выбрано стандартное отклонение, которое характеризует риск.

На нулевом этапе формирования кластеров каждый объект рассматривается как кластер, все кластеры являются абсолютно однородными, гетерогенность кластеров повышается по мере их объединения в более крупные. [12] Результаты кластеризации представлены в табл. 4.



Таблица 4 - Группировка видов экономической деятельности по показателю  $I\sigma_j$  на основе кластерного анализа

Кластер	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Кластер 5
<b>Волатильность</b>	низкая	средняя	выше средней	высокая	очень высокая
<b>Виды экономической деятельности</b>	Горно-добывающая промышл.	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	Химическое производство	Производство транспортных средств и оборудования
		Текстильное и швейное производство		Производство резиновых и пластмассовых изделий	
	Производство пищевых продуктов, включая напитки	Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви		Производство металлургического производства	
		Обработка древесины и производство изделий из дерева			
	Сельское хозяйство	Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	Производство машин и оборудования	
		Производство прочих неметаллических минеральных продуктов			

Определение оптимального числа кластеров – одна из главных задач кластерного анализа, единого алгоритма решения которой - нет. Под наилучшим разбиением понимают то, на котором достигается экстремум (минимум или максимум) выбранного функционального качества. Большинство авторов рекомендуют следующий подход, основанный на значениях коэффициентов агломерации. [13] Следует определить, на каком шаге процесса формирования кластеров происходит первый значительный скачок коэффициента агломерации. Он означает, что до него в кластеры объединялись наблюдения, находящиеся на достаточно малых расстояниях друг от друга, а начиная с этого этапа - объединялись более далекие наблюдения. [14] В нашем случае значимый скачок коэффициентов наблюдается на 11 шаге, для определения оптимального количества кластеров необходимо вычесть полученное значение из общего числа наблюдений, т.е.  $16-11=5$ . Т.е. в данном случае кластеры будут наиболее гомогенные внутри группы и гетерогенные по отношению друг к другу. Сформированные в табл. 4 кластеры объединяют виды

экономической деятельности, относительно однородные по показателю волатильности индекса объемов промышленного производства. Данный вид группировок не учитывает возможной комплиментарности отраслей по данному показателю, как это наблюдалось в случае с районами. Выделение комплиментарных отраслей позволило бы, с одной стороны, объяснить явление комплиментарности региональных экономических систем, а с другой – выработать подходы к снижению региональных рисков на основе размещения предприятий.

Поиск комплиментарных видов экономической деятельности производился экспериментальным путем. В качестве критерия комплиментарности выбрано условие, при котором стандартное отклонение индекса роста производства группы видов экономической деятельности ниже, чем среднее стандартное отклонение, рассчитанное для видов экономической деятельности данной группы. Иными словами, средний индивидуальный риск отраслей, оцененный на основе показателей волатильности, превосходит общий риск тех же отраслей, объединенных в группу:

$$\sigma \frac{\sum_{j=1}^n I_j}{n} < \frac{\sum_{j=1}^n \sigma I_j}{n}, \quad (1)$$

где  $n$  – число видов экономической деятельности в группе, ед.

Соблюдение условия (1) означает наличие эффекта синергии, проявляющегося в снижении общей волатильности группы отраслей в сравнении с индивидуальным уровнем волатильности, рассчитанным путем усреднения отраслевых показателей. Такой эффект возникает, когда циклические колебания объемных отраслевых показателей осуществляются в противофазе, причем, чем больше разница между правой и левой частями неравенства (1), тем выше данный эффект.

На основе экспериментальных расчетов сформирована новая группировка видов экономической деятельности, состоящая из четырех групп (табл. 5).

Таблица 5 - Группировка отраслей с учетом их комплиментарности

Номер и название группы	1. Отрасли с минимал. риском	2. Отрасли со средним уровнем риска	3. Некомплиментарные отрасли с высоким риском	4. Комплиментарные отрасли с высоким риском	
Состав группы	Горно-добывающая промышл.; Производство пищевых продуктов; Сельское хозяйство	Текстильное и швейное производство; Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви; Обработка древесины и производство изделий из дерева; Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность; Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; Производство резиновых и пластмассовых изделий; Металлургическое производство; Производство машин и оборудования; Производство транспортных средств и оборудования	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды; Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов; Химическое производство	
Индекс роста в группе	2006	106,2	106,3	115,0	111,6
	2007	102,9	106,4	114,6	102,7
	2008	107,0	107,2	114,7	111,5
	2009	103,0	91,9	81,5	105,6
	2010	107,7	113,5	121,7	111,2
	2011	106,1	106,4	113,7	104,9
	$\sum_{j=1}^n \frac{I_j}{n}$ , %	<b>2,0</b>	<b>7,1</b>	<b>14,4</b>	<b>4,0</b>
	$\frac{\sum_{j=1}^n I_j}{n}$ %%	<b>3,1</b>	<b>8,1</b>	<b>15,3</b>	<b>11,0</b>
$I_{ср}$ , %	105,5	105,3	110,2	107,9	

Процесс группировки таков:

- группа 1 идеентична кластеру 1 в табл. 4;
- группа 2 идентичка кластеру 2, за исключением одной отрасли;
- группа 3 получена в результате объединения кластеров 3, 4, 5;
- группа 4 сформирована из комплиментарных отраслей кластеров 2, 3, 4.

Как видно, условие комплиментарности (1) соблюдается для группы 1 и группы 4, однако в первом случае стандартные отклонения малы и разница между ними, составляющая около 1%, находится в пределах статистической погрешности.

Заметим, что группировка отраслей проведена нами только на основе одного показателя – стандартного отклонения индекса роста объемов промышленного производства отрасли от среднего. Между тем, отрасли каждой из сформированных групп характеризуются множеством схожих качественных признаков, которые следовало бы перечислить и объяснить.

Признак 1. Характеристика технологии и применяемых производственных ресурсов. В отраслях группы 1 используются простейшие технологии и собственные (местные) материально-сырьевые ресурсы. В отраслях группы 2 используются несложные технологии, местные трудовые (швейное, кожевенное производство, деревообработка) и материально-сырьевые (деревообработка, целлюлозно-бумажная промышленность, производство минеральных продуктов) ресурсы. В отраслях группы 3 используются сравнительно сложные технологии (автомобилестроение, приборостроение), эти отрасли в наибольшей степени интегрированы в глобальные и региональные производственные процессы, поэтому поставщики сырья и рынки сбыта находятся преимущественно за рубежом. Также производство продукции данной группы отраслей требует сравнительно высокой квалификации персонала. Отрасли группы 4 за некоторым исключением технологически однородны, сырьем для производства продукции являются импортируемые топливно-энергетические ресурсы (за исключением производства минеральных удобрений), они характеризуются сравнительно низкой трудоемкостью, высокой фондоемкостью. Кроме того, предприятия группы 4 оказывают наиболее неблагоприятное воздействие на окружающую среду.

Признак 2. Подчиненность отраслевым министерствам и ведомствам. Предприятия видов экономической деятельности группы 3 подчинены Министерству промышленности; группы 4 – Министерству энергетики или государственному концерну Белнефтехим, что, в определенной степени, указывает на общность отраслей в данных группах.

Признак 3. Общая роль отраслей в макроэкономической системе. Отрасли групп 3 и 4 занимают, в совокупности, наибольшую долю в общем объеме промышленного производства, а также в объеме валютных поступлений от экспорта. В части последнего показателя по состоянию на 2012 г. только экспорт минеральных продуктов превысил 50% от общего товарного экспорта республики; в предыдущие годы эта величина также составляла свыше 35-40%. С другой стороны, отрасли групп 3 и 4 занимают наибольшую долю по объемам товарного импорта, поскольку базируются на импортируемых сырье, материалах, комплектующих.

Таким образом, высокую волатильность отраслевых объемных показателей в группах 3 – 4 можно объяснить, с одной стороны, их полной зависимостью от импорта, с другой – ориентацией на экспорт конечной продукции. Преимущественное использование в отраслях местных производственных ресурсов (материальных, трудовых), а также ориентация на выпуск товаров повседневного спроса (продуктов питания, одежды), исходя из представленных данных, является предпосылкой снижения волатильности и риска.

Сложнее объяснить причины комплиментарности отраслей группы 4. По нашему мнению, такими причинами могут являться:

- технологическая взаимосвязанность данной группы отраслей в рамках топливно-энергетического комплекса, что создает предпосылки для гибкого реагирования на неблагоприятные факторы путем перераспределения ресурсов, изменении ассортимента продукции и рынков сбыта. Например, при снижении поставок газа в качестве топлива на электростанциях используют мазут – продукт нефтепереработки; при снижении продаж автомобильного топлива можно увлечь производство химической продукции путем более глубокой переработки нефти;

- влияние экономических спадов не на объемы продаж продукции группы 4, а на цену продажи. Так, в условиях кризиса биржевые или контрактные цены топлива, удобрений, синтетических материалов могут снизиться существенно при незначительном изменении объемов продаж – в результате индикаторами промышленного спада в отрасли предпочтительнее считать снижение добавленной стоимости, а не объемов промышленного производства. В машиностроении, наоборот, кризис ведет к снижению продаж продукции, но не снижению цены, поэтому объемы производства чувствительнее к спадам спроса, нежели объемы добавленной стоимости и прибыли.

Таким образом, комплиментарность отраслей группы 4, наблюдаемая по объемным показателям, не обязательно в той же степени будет наблюдаться на показателях финансовых результатов отрасли – добавленной стоимости и прибыли. Данное замечание требует проведения дополнительных исследований.

Следует также отметить, что отрасли с наибольшей индивидуальной волатильностью демонстрируют наивысшие темпы экономического роста в среднем за период наблюдения, а в отдельные отрезки времени – экстремально высокие темпы роста. Данные отрасли преимущественно представлены группами 3 и 4. Таким образом, высокие перспективы роста на отраслевом уровне сопровождаются высокими рисками, безрисковые виды деятельности имеют сравнительно низкие перспективы роста.

## ВЫВОДЫ

Представленная группировка отраслей по уровню волатильности объемных показателей может быть применена в качестве инструмента обоснования решений на уровне региональной политики. Ранее нами установлено, что наибольшие риски характерны для регионов базирования крупных предприятий, являющихся градообразующими (табл. 1, 2) и связаны с возможным снижением прибыли, фонда оплаты труда и налоговых поступлений на данных предприятиях. Далее показано, что основные крупнейшие предприятия республики относятся к видам экономической деятельности с высоким индивидуальным риском изменения объемных показателей (группы 3, 4 в табл. 5). Следовательно, безопасное развитие региональных экономических систем напрямую определяется стабильностью предприятий каждого региона, которая зависит, в том числе, от их отраслевой принадлежности.

Большие города, как Минск и Гомель, характеризуются сравнительно невысоким риском регионального развития, несмотря на размещения на их территории крупных валообразующих предприятий, в том числе относимым к группам 3 и 4 табл. 5. Данный факт объясняется высокой диверсификацией экономики данных региональных систем, что служит обоснованием для следующих рекосендаций по размещению предприятий:

- предприятия видов экономической деятельности группы 1 (сельское хозяйство, пищевая промышленность), а также группы 2 (швейное производство, деревообработка) в силу сравнительно высокой стабильности экономических показателей, невысоких требований к уровню подготовки трудовых ресурсов, могут размещаться в малых и средних городах, сельских населенных пунктах, в том числе, с целью обеспечения занятости населения;

- предприятия группы 3 (машиностроение) и 4 (нефтехимическая промышленность) отличаются высокой волатильностью экономических показателей, а также сравнительно высокими требованиями к квалификации трудовых ресурсов. Более предпочтительным будет их размещение в крупных промышленных центрах, либо вблизи них, что способствует снижению рисков – как предпринимательских, так и региональных. Предприниматель в крупных городах избегает риска дефицита квалифицированных кадров, регион, в свою очередь, в результате концентрации предприятий, получает диверсифицированную экономику.

Сравнительно высокие темпы экономического роста, по данным периода наблюдения, характерны для групп 3 и 4 видов экономической деятельности. Стараясь избежать необоснованных рисков, предприниматели склонны размещать предприятия данных отраслей вблизи крупных городов, обеспечивая тем самым более высокий потенциал роста экономики крупных городов. И наоборот, в малых населенных пунктах предпочтительнее, с позиций минимизации рисков, размещать те предприятия, которые, среднестатистически, характеризуются меньшим потенциалом роста. В результате крупные города становятся полюсами притяжения для наиболее перспективных в плане будущих доходов видов бизнеса, что обеспечивает им в долгосрочной перспективе недостижимый, в сравнении с прочими регионами, уровень социально-экономического развития. Данные рассуждения подтверждаются известными в региональной экономике теориями «полюсов роста», в соответствии с которыми не только крупный бизнес, но также наука, технологии и человеческий капитал стремятся переместиться из мест, где они дефицитны, в регионы, где они избыточны, к так называемым полюсам притяжения. [15]

Способом снижения рисков развития сравнительно небольших городов и, одновременно средством привлечения капитала, новых технологий и квалифицированных кадров в такие регионы могло бы стать развитие скоростного пассажирского транспорта, главным образом – железнодорожного, как наиболее дешевого.

Дополнительного изучения и доказательства требует выдвинутое положение о комплиментарности региональных экономических систем. В результате экспериментальных исследований нами выявлена только одна группа комплиментарных районов – Полоцк, Новополоцк и Полоцкий район. Эта уникальная для Беларуси агломерационная система

характеризуется сравнительно высокой устойчивостью к рискам в силу нескольких причин, в числе которых диверсификация экономика региона, а также реализация цикла глубокой переработки нефти на предприятиях Новополоцка и Полоцка не только в топливо, но также в синтетические волокна и материалы. Данные виды деятельности, как было показано выше, в отмеченном периоде характеризовались комплиментарностью.

Нет оснований полагать, что отдельные отрасли топливно-энергетического комплекса Беларуси и далее останутся комплиментарными и, следовательно, устойчивыми к рискам в своей совокупности. В стратегическом плане данная группа отраслей наиболее уязвима в силу высокой инновационной активности в мировой энергетике, а также отсутствия собственной сырьевой базы. Следовательно, экономика городов и районов, базирующихся на крупных предприятиях топливно-энергетического комплекса, должна быть диверсифицирована. Среди сценариев диверсификации целесообразно рассмотреть развитие новых энергосберегающих технологий, возобновляемых источников энергии в городах и районах размещения предприятий топливной и нефтехимической промышленности, но могут быть и другие варианты.

Показательным в истории примером является развитие Лос-Анжелеса. Первоначально город развивался за счет доходов от добычи нефти, но впоследствии стал постиндустриальным городом – мировым центром киноиндустрии. Накопленные от нефтедобычи финансовые ресурсы были инвестированы в совершенно новый для первой половины 20 в. вид деятельности.

С проведением автоматизации основных технологических процессов и в нашей стране потребность в производственных рабочих со временем будет сокращаться, что впоследствии приведет к смене доминирующих отраслей в тех или иных регионах. При этом залогом стабильного, бескризисного регионального развития будет оставаться диверсификация экономики региона, а также развитая транспортная инфраструктура, обеспечивающая трудовую мобильность населения.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Национальная экономика Беларуси: учебник / В.Н. Шимов [и др.]; под общ. ред. В.Н. Шимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2012. – 651 с. – С.33.
2. Регионы Республики Беларусь, 2012: стат. сб.: в 2 т. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Минск: Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2012. – Т.1: Социально-экономические показатели. – 702 с.
3. Регионы Республики Беларусь, 2012: стат. сб.: в 2 т. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Минск: Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2012. – Т.2: Основные социально-экономические показатели городов и районов. – 308 с.
4. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2012: стат.сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Минск: Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2012. – 715 с.
5. Заяц, Д. Составлен топ-10 основных валообразующих предприятий Беларуси / Д. Заяц // Экономика.by [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://ekonomika.by/otrasli->

[ekonomiki/sostavlen-top-10-osnovnich-valoobrazuiuschich-predpriyatiy-belarusi-2](#). – Дата доступа: 4.04.2011.

6. Мыцких, Н.П. Рыночный институт несостоятельности и банкротства как инструмент антикризисного развития экономики Республики Беларусь: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Н.П. Мыцких. – Минск, 2010. – 312 л. – С.224, 237.

7. Регионы Республики Беларусь, 2012: стат. сб.: в 2 т. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Минск: Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2012. – Т.1: Социально-экономические показатели. – 702 с.

8. Регионы Республики Беларусь, 2012: стат. сб.: в 2 т. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Минск: Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2012. – Т.2: Основные социально-экономические показатели городов и районов. – 308 с.

9. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2012: стат.сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Минск: Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2012. – 715 с.

10. Многомерный статистический анализ в экономических задачах: компьютерное моделирование в SPSS: учеб. пособие / И.В. Орлова [и др.]; под общ. ред. И.В. Орловой. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 310 с. – С.91.

11. Моосмюллер, Г. Маркетинговые исследования с SPSS: учеб. пособие / Г. Моосмюллер, Н.Н. Ребик. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 160 с. – С.9.

12. Моосмюллер, Г. Маркетинговые исследования с SPSS: учеб. пособие / Г. Моосмюллер, Н.Н. Ребик. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 160 с. – С.125.

13. Таганов, Д.Н. SPSS: Статистический анализ в маркетинговых исследованиях / Д.Н. Таганов. – СПб.: Питер, 2005. – 192 с. – С.130.

14. Таганов, Д.Н. SPSS: Статистический анализ в маркетинговых исследованиях / Д.Н. Таганов. – СПб.: Питер, 2005. – 192 с. – С. 130.

15. Petrescu, A.S. Science and Technology for Economic Growth. New Insights from when the Data Contradicts Desktop Models / A.S. Petrescu // Review of Policy Research. – 2009. – Vol. 26, No. 6. – p. 839-880. – С.848.



РЕГИОНАЛЬНЫЙ МОНИТОРИНГ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ  
КОМПЛЕКСОМ ГОСТЕПРИИМСТВА В ГОРОДЕ И РЕГИОНЕ

Н.А. МИХЕЕВА

д.социол.н., профессор,

Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики

Аннотация

*Необходимость создания регионального мониторинга гостиничных услуг обусловлена потребностью в научной обоснованности планов и программ дальнейшего развития системы гостеприимства в России и недостаточностью информации о состоянии гостиничного сервиса в городах и регионах. В статье раскрывается понятие регионального мониторинга, рассматриваются вопросы применения методов статистики, социологии и маркетинга для изучения существующей инфраструктуры гостиничных услуг, разработки карты регионального мониторинга, создания и постоянного функционирования научно-исследовательского или административного органа регионального мониторинга гостиничных услуг.*

Ключевые слова: мониторинг, регион, гостиничный сервис, методы статистики, социологии, маркетинга, карта регионального мониторинга.

Abstract

*The need for a regional monitoring of hotel services is due to the need for the scientific validity of plans and programs for the further development of hospitality in Russia and the lack of information on the state of the hotel service in the cities and regions. In the article the concept of regional monitoring, questions of application of statistical methods, sociology and marketing for the study of the existing infrastructure of hotel services, the development of map of regional monitoring, creating and continuing operation of the research or administrative authority of the regional monitoring of services.*

Keywords: monitoring, region, hotel service, methods of statistics, sociology, marketing, map of regional monitoring.

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня индустрия гостеприимства представляет собой мощнейшую систему хозяйства региона и важную составляющую экономики туризма. На гостиничный бизнес приходится около 6% мирового валового национального продукта и около 5% всех налоговых поступлений. Он стимулирует, кроме того, развитие других отраслей: строительства, общественного питания, торговли, сельского хозяйства, производства товаров народного потребления и т.д.

Гостиничный бизнес представляет собой экономический комплекс, развитие которого в большой степени объясняется активизацией мобильности населения многих стран. В условиях

преодоления экономического кризиса, как считают зарубежные эксперты, оценка роста спроса на гостиничные услуги определяется в 9 % для общего годового прироста отелей первого класса, 13 % - для среднего класса и от 5 до 10 % - в классе гостиниц с низким тарифом. Гостиничный бизнес создает новые рабочие места и выступает зачастую пионером освоения новых районов и способствует ускоренному развитию национальной экономики. В среднем для обслуживания каждого 10 туристов, проживающих в гостинице, необходимо около 3 рабочих мест непосредственно, и 2 рабочих места, косвенно связанных с обслуживанием. Современный гостиничный бизнес как экономическое явление:

1. имеет индустриальную форму;
2. выступает в виде гостиничного продукта и услуг, которые не могут накапливаться и транспортироваться;
3. выступает как механизм перераспределения национального дохода в пользу стран, специализирующихся в гостиничном бизнесе;
4. является мультипликатором роста национального дохода, занятости и развития местной инфраструктуры и роста уровня жизни местного населения;
5. характеризуется высоким уровнем эффективности и быстрой окупаемостью инвестиций;
6. выступает как эффективное средство охраны природы и культурного наследия, поскольку именно эти элементы составляют основу его ресурсной базы;
7. совместим практически со всеми отраслями хозяйства и видами деятельности человека, поскольку именно их дифференциация и дискретность и создают ту разность потенциалов рекреационной среды, которая вызывает потребности людей к перемене мест и познанию.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Для поддержки и управления развитием этой важной отрасли экономики в регионе необходим четкий анализ состояния гостиничного бизнеса по его показателям, включая наличие гостиниц всех разрядов и типов, наличие гостиничных номеров всех разрядов и типов, единовременную вместимость гостиниц ( кровати во всех номерах) и заполняемость (место-дни), наличие разнообразного спектра предоставляемых услуг, наличие рабочих мест всевозможных должностей и квалификации, предприятий питания при гостиницах в целом и по отдельным их видам, отношение постояльцев гостиниц к их услугам и персонала – к условиям труда, выбор стратегии конкуренции.

Изучение и постоянное отслеживание этих и других показателей, динамики их развития и прогнозирования на определенной территории и должно стать целью регионального мониторинга гостиничных услуг. Региональный мониторинг — это система наблюдений на региональном уровне за объектами исследований. Отличие обычного мониторинга от регионального заключается в том, что второй вид мониторинга исполняется исключительно в рамках

определенного региона [1]. Главная цель регионального мониторинга состоит в создании надежной и объективной основы для выработки обоснованной государственной политики регулирования территориального развития и для определения её приоритетов. Система регионального мониторинга должна стать информационно-аналитической базой для решения следующих задач:

- обоснования целей и приоритетных задач государственной региональной политики в РФ и субъектах Федерации;
- предупреждения кризисных региональных ситуаций и региональных конфликтов;
- оценки результативности деятельности федеральных органов, территориальных органов федеральных министерств и ведомств;
- обоснования мер государственной поддержки отдельных территорий, разработка системы прогнозов социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и отдельных территорий;
- подготовки ежегодных государственных докладов о региональной социально-экономической ситуации и о приоритетных направлениях региональной политики в Российской Федерации.

Для достижения этих задач система регионального мониторинга должна обеспечить учет, сбор, анализ и распространение информации правового, экономического, социального, культурологического характера на уровне федеральных округов, экономических районов, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований (города и районы). Предметом регионального мониторинга в данном контексте являются региональные ситуации и региональные проблемы, описываемые количественными и качественными, статическими (одномоментными) или динамическими (за несколько периодов) показателями [2]. Полноценный мониторинг, претендующий на объективное отражение сути и корректную диагностику региональных ситуаций и региональных проблем, должен отвечать двум требованиям. Он должен быть:

а) системным, т.е. независимо от содержания и масштаба мониторинг должен дать характеристику социальных, экономических, правовых и иных аспектов рассматриваемой ситуации или проблемы в их взаимосвязи,

б) структурно полным и логически завершенным. Мониторинг должен включать общеобязательные стадии сбора строго определенной информации, её анализа и оценки (диагностики) региональной ситуации или региональной проблемы.

Очевидно, что все эти требования впрямую относятся и к региональному мониторингу гостиничных услуг.

Под региональным мониторингом гостиничных услуг следует понимать процесс постоянного отслеживания региональных ситуаций и региональных проблем на рынке гостиничного сервиса, описываемых количественными и качественными, статическими (одномоментными) или динамическими (за несколько периодов) показателями и параметрами.

Показатель - это обобщенная характеристика свойств объекта, процесса или явления, выступающая инструментом, обеспечивающим возможность проверки теоретических положений с помощью эмпирических данных.

Можно выделить всего два вида показателей:

– качественные показатели, фиксирующие наличие или отсутствие у рассматриваемого объекта определенного *свойства*;

– количественные показатели, фиксирующие *меру* выраженности или значения развития определенного свойства.

В гостиничном сервисе к *количественным* показателям отнесем:

1. Количество номеров в гостинице, ед.
2. Единоновременную вместимость, койко-мест
3. Численность размещенных лиц, человек
4. Заполняемость – место-дни (иногда - койко-сутки), ед.
5. Коэффициент использования номерного фонда.

Для регионального мониторинга гостиничных услуг в качестве количественных показателей будут выступать:

1. Общее количество гостиниц в регионе.
2. Единовременную вместимость, койко-мест – в регионе.
3. Количество гостиниц в регионе по категориям (например, по звездности).
4. Общее количество гостиничных номеров в регионе.
5. Количество гостиничных номеров в регионе по категориям (например, номера люкс, апартаменты и т.д.).
6. Коэффициент использования номерного фонда в регионе.
7. Общее число работников гостиниц в регионе.
8. Число работников гостиниц в регионе по категориям (например, менеджеров, горничных, администраторов, портье, поваров и т.д.).
9. Средняя оплата труда работников гостиниц и т.д.

Возможны и другие показатели, которые отражены в составленной автором *Карте регионального мониторинга гостиничных услуг*. К *качественным* показателям гостиничного сервиса следует, в первую очередь, отнести наличие *дополнительных услуг* – как в отдельных гостиницах, так и в гостиничном комплексе всего региона. Они также перечислены в Карте регионального мониторинга гостиничных услуг. Звездность отеля и его название, используемые системы бронирования гостиничных услуг и средства рекламы тоже будут его качественными показателями. Для расчета *относительных показателей*, например, коэффициента использования место-дней, показателя средней продолжительности пребывания в гостинице, эффективности деятельности гостиницы (или всего комплекса гостиниц), показателя динамики рынка гостиничных услуг используются различные общепринятые в российской системе государственной и ведомственной статистической отчетности формулы [3].

*Идентификаторами и параметрами* в гостиничном сервисе следует признать те квалификационные требования, которые зафиксированы в стандартах деятельности, т.е. в «Системе классификации гостиниц и других средств размещения», в частности, в Требованиях к средствам размещения и номерам, которые приведены в Приложениях к данному документу [4].

Анализ положения дел показывает, что в России, несмотря на то, что единая система показателей для количественной и качественной оценки в гостиничном сервисе уже сложилась, тем не менее, задача сведения всех показателей и анализа динамики его развития в масштабе региона пока еще полностью не решена. Об это свидетельствуют и статистические данные, которые ежегодно публикуются в Российском статистическом ежегоднике в виде только двух таблиц [5]:

#### **ГОСТИНИЦЫ И АНАЛОГИЧНЫЕ СРЕДСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ<sup>1)</sup>**

Годы	Число организаций	Их единовременная вместимость, тыс. мест	Годы	Число организаций	Их единовременная вместимость, тыс. мест
1970	3549	259,7	2003	3915	350,0
1980	4737	332,9	2004	4041	344,4
1990	4686	434,8	2005	4812	404,4
1995	5504	426,1	2006	5375	429,2
2000	4182	346,1	2007	5917	447,1
2001	4120	338,4	2008	6774	498,4
2002	3872	343,3	2009	7410	497,3

1) До 1995 г. данные приведены без учета гостиниц, находившихся на балансе колхозов и совхозов. С 2005 г. данные представлены с учетом физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальных предпринимателей).

**ЧИСЛЕННОСТЬ ЛИЦ, РАЗМЕЩЕННЫХ В ГОСТИНИЦАХ, САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ОРГАНИЗАЦИЯХ  
ОТДЫХА (тыс.чел.)**

	Численность размещенных лиц - всего			в том числе											
				граждан России						иностранцев граждан					
				всего			из них детей			стран дальнего зарубежья			стран СНГ		
	2000	2005	2009 <sup>1)</sup>	2000	2005	2009 <sup>1)</sup>	2000	2005	2009	2000	2005	2009	2000	2005	2009 <sup>1)</sup>
<b>Всего</b>	<b>25073,4</b>	<b>28410,9</b>	<b>27972,2</b>	<b>22001,</b>	<b>24810,1</b>	<b>24916,8</b>	<b>2458,3</b>	<b>2669,2</b>	<b>2510,0</b>	<b>1844,1</b>	<b>2778,7</b>	<b>2377,8</b>	<b>1228,3</b>	<b>822,1</b>	<b>677,6</b>
в том числе:															
гостиницы и аналогичные средства размещения	16559,3	18546,8	18545,7	13607,	15046,9	15586,2	359,9	456,4	526,5	1787,9	2725,6	2347,6	1164,4	774,3	611,9
санаторно-курортные организации и организации отдыха - всего	8514,1	9864,1	9426,5	8394,0	9763,2	9330,6	2098,4	2212,8	1983,6	56,2	53,1	30,2	63,9	47,8	65,8
из них:															
санаторно-курортные организации	4583,7	5941,2	5774,5	4524,3	5882,8	5715,6	1197,9	1585,2	1479,6	20,6	21,4	10,0	38,8	36,9	48,9
организации отдыха	3345,8	3411,0	3232,6	3305,2	3397,6	3220,0	763,7	537,6	454,2	22,2	5,8	5,4	18,4	7,6	7,2
туристские базы	584,6	313,6	250,0	564,5	310,6	246,8	136,8	71,6	37,1	13,4	1,7	2,0	6,7	1,3	1,1

Без учета микропредприятий. Численность размещенных лиц с учетом микропредприятий составила: всего 31690,3 тыс. человек, в том числе в гостиницах и аналогичных средствах размещения 21174,5 тыс. человек.

И здесь большое значение приобретает *предмет* регионального мониторинга – совокупность показателей всего комплекса гостиничных услуг. Основными методами исследования в региональном мониторинге должны стать методы статистики, социологии, маркетинга.

Владение этими методами дает возможность исследователям, а возможно и студентам вузов разных специальностей принимать активное участие в организации регионального мониторинга гостиничных услуг и бизнеса – как в пределах небольших городов, так и районов таких больших городов, как Москва или Санкт-Петербург. Результаты проведенных исследований могут быть использованы при разработке региональных или городских программ и планов развития туризма и гостиничного комплекса. Основным средством обучения и проведения исследования может стать *карта регионального мониторинга*, в которой сосредоточены показатели по нескольким разделам, а именно:

- общая статистика по гостиницам,
- общая статистика по гостиничным услугам,
- общая статистика по ценам,
- показатели эффективности деятельности,
- статистика по персоналу,
- статистика по доходам и расходам гостиниц,
- используемые системы on-line бронирования,
- анализ тенденций при наименовании гостиниц и их ресторанов (аномалика), их размещению,
- используемые средства рекламы гостиниц в регионе.

Создание подобной карты позволит сохранить преемственность в методологии и методике постоянных исследований, даст возможность для сопоставимости результатов на всем протяжении организации регионального мониторинга гостиничных услуг, созданию условий для определения векторов дальнейшего развития гостиничного бизнеса в С.-Петербурге или других городах.

Кроме того, может быть составлена и *конкурентная карта рынка гостиничного сервиса*. Построению конкурентной карты рынка предшествует расчет для каждого участника рынка таких показателей, как:

1. Динамика рынка.
2. Интенсивность конкуренции по динамике рынка.
3. Рентабельность рынка.
4. Интенсивность конкуренции по рентабельности.
5. Рыночная доля фирмы.
6. Средняя рыночная доля.
7. Интенсивность конкуренции по вариации рыночных долей.
8. Обобщенная характеристика интенсивности конкуренции.
9. Степень монополизации рынка.

Для определения *динамики рынка* рассчитывается показатель динамики рынка ( $T_m$ ) в конце анализируемого и базисного периодов ( $V^m$  и  $V_m$ ) и длительность периода ( $t$ ):

$$T_m = \frac{V^m - V_m}{V_m} \times \frac{12}{t} + 1$$

Примем:  $T_m = 1,363907$

Если  $T_m > 1.4$ , то рынок находится в состоянии ускоренного роста, при изменении  $T_m$  от 1.4 до 0.7 рынок проходит состояние позиционного роста, стагнации и сворачивания, если  $T_m < 0.7$ , то ожидается кризис рынка.

В данном случае рынок гостиничного сервиса проходит состояние позиционного роста. С учетом этого положения на *конкурентной карте рынка* выбираются соответствующие элементы стратегии конкуренции:

- Поиск незанятой ниши со слабой конкуренцией.
- Приспособление к выбранному целевому рынку.
- Создание идеальной услуги.
- Поглощение мелких конкурентов.
- Создание отличительного имиджа.
- Анализ и сокращение издержек.
- Учет ценообразования конкурентов.
- Инновации, снижающие издержки.
- Увеличение продаж услуг старым клиентам.
- Поиск конкурентов – кандидатов на вывод с рынка.
- Выход на внешние рынки для привлечения ресурсов и продажи услуг [6].

Составление обеих предложенных технологических карт станет итоговым результатом проведения мониторинга на рынке гостиничного сервиса в конкретном регионе.

## ВЫВОДЫ

Становится очевидным, что для подобной организации регионального мониторинга необходимо создание и постоянное функционирование научно-исследовательского подразделения регионального мониторинга гостиничных услуг в административном органе, например в С.-Петербурге, а возможно, и в его районах. Этот орган может быть создан в недрах Комитета по развитию туризма Администрации города или в администрациях районов города. Он может быть организован и при Законодательном собрании С.-Петербурга, например, в комиссии по городскому хозяйству, градостроительству и земельным вопросам.

На наш взгляд, при определенной поддержке администрации города или районов, этот вопрос может быть доверен и независимым общественным организациям. Подобная работа может



осуществляться в любых регионах, властные органы которых заинтересованы в развитии туризма и, соответственно, сферы гостиничного хозяйства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Михеева, Н.А. Региональный мониторинг гостиничных услуг и прогнозирование / Н.А. Михеева. – СПб: Изд. Троицкий мост, 2013.- С. 27.
2. Михеева, Н.А. Региональный мониторинг гостиничных услуг и прогнозирование / Н.А. Михеева. – СПб: Изд. Троицкий мост, 2013.- С. 28.
3. Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью, осуществляемой в сфере услуг и туризма, а также за правонарушениями в сфере экономики: Приказ Росстата (в ред. Приказа Росстата от 06.09.2010 N 306) [Электронный ресурс]. URL <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc> (дата обращения 23.08.2013).
4. Система классификации гостиниц и других средств размещения – утверждена приказом Минкультуры России от 3 декабря 2012 г. N 1488 "Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы и пляжи, осуществляемой аккредитованными организациями". (Зарегистрировано в Минюсте России 15 мая 2013 г. N 28400). [Электронный ресурс]. URL <http://www.Consultant.ru/law/hotdocs/link/?id=24463> (дата обращения 23.08.2013).
5. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат.сб./. - М.: Росстат 2010. – С.303
6. Зевеке, М.А. Построение конкурентной карты рынка. - [Электронный ресурс]. URL [http://yandex.ru/yandsearch?text=конкурентная карта, subcontract.ru](http://yandex.ru/yandsearch?text=конкурентная%20карта,%20subcontract.ru) (дата обращения 23.08.2013).

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА  
(НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)

А. В. АГЕЕВА

Магистрант 2 курса программы «Общий стратегический менеджмент» 080200.68

СПбГЭУ, Санкт-Петербург, Россия

Аннотация

*В статье автор рассматривает проблему управления организацией в условиях финансового кризиса, возможность использования руководством антикризисных методов управления, для выхода из сложившейся ситуации, на примере ОАО «Сбербанк России».*

Ключевые слова: бизнес, кризис, организация, управление, экономика.

Abstract

*In the article an author examines a management problem organization in the conditions of financial crisis, possibility of the use by guidance of anticrisis methods of management, for an exit from the folded situation, on the example of ОАО "Savings Bank of Russia".*

Keywords: business, crisis, organization, management, economy

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день, в условиях экономического кризиса данная тема является актуальной, поскольку в ней освещаются проблемы, пути решения, управление в соответствующих условиях.

В настоящее время опубликовано много работ, посвященных вопросам как антикризисного, так и финансового управления предприятиями.

Актуальнейшие проблемы преодоления кризиса на предприятиях получили освещение в трудах таких российских ученых, как: Г. А. Александров, С. Г. Беляев, А. З. Бобылева, А. П. Богданов, С. В. Валдайцев, М. И. Гончаров, А. Ю. Гончарук, А. П. Градов, А. Г. Грязнова, Н. Д. Гуськова, Н. А. Зайцева, Г. П. Иванов, К. А. Кирсанов, Н. Н. Кожевников, В. И. Кошкин, Э. М. Короткое, Б. И. Кузин, Г. М. Куроше-ва, И. К. Ларионов, Г. А. Лемзяков, Э. С. Минаев, Ю. М. Осипов, В. П. Панагу-шин, Э. А. Уткин и др., а также зарубежных ученых, среди которых, Е. Варга, К. Вискель, Л. Грейнер, У. Джевонс, П. Лагадек, А. Маршалл, К. Маркс, Л. Мендельсон, Дж. Ст. Милль, Дж. Мут, Т. К. Пошан и Э. М. Морэн, К. Ру-Дюфор, Ж.-Б. Сэй, И. Трахтенберг, Ф. Хайек, К. Ф. Херманн, И. Шумпетер и др.

Антикризисное управление стало одним из самых популярных терминов в деловой жизни России. И для этого есть весьма конкретные и очень веские причины. В одних случаях под ним понимают управление фирмой в условиях общего кризиса экономики, в других - управление

фирмой, в преддверии банкротства, третьи же связывают понятие антикризисное управление с деятельностью антикризисных управляющих в рамках судебных процедур банкротства.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Некоторые авторы считают, что антикризисные меры следует принимать, когда финансовое положение функционирующего на рынке предприятия становится уже печальным, а перспектива банкротства – реальной перспективой.

Кризисы неизбежны в деятельности любой организации и получают повсеместное проявление. Более того, финансовый кризис рассматривается не только как неизбежный, но и как необходимый процесс, несущий импульс интенсификации развития организации.

Основной формой проявления финансового кризиса выступает существенное нарушение финансового равновесия организации. Нарушение финансового равновесия организации в период финансового кризиса характеризуется потерей платежеспособности, снижением финансовой устойчивости организации и рядом других параметров, обеспечивающих финансовую безопасность организации в процессе его развития. С учетом этой характеристики финансового кризиса организации, главным объектом усилий антикризисного финансового управления выступает восстановление финансового состояния организации [1].

Особенностью финансового кризиса является его зависимость от внешних условий — конъюнктуры финансового рынка, уровня регулирования финансовой деятельности предприятия, степени развития его инфраструктуры, колеблемость которых в динамике носит наиболее интенсивный характер. Вместе с тем, кризис довольно часто возникает и под воздействием негативных внутренних факторов.

Любая форма финансового кризиса приводит к осязаемому потрясению хозяйственной деятельности организации и угрожает ее экономической безопасности. Следует отметить, что финансовый кризис несет не только разрушительную нагрузку, но при эффективном его разрешении имеет прогрессивный характер с позиций обновления отдельных элементов финансовой системы организации и последующей интенсификации его финансовой деятельности.

В настоящее время основным инструментом, характеризующим качество работы кредитной организации, служит анализ ее финансовой деятельности. К огромному сожалению, не всегда данные такого анализа имеют положительные значения [2].

Ухудшение финансового положения значительного числа коммерческих банков является следствием внешних и внутренних причин, обострившихся в банковском секторе.

Внешние причины можно разделить на три вида:

- политические,
- экономические,
- социальные.

К экономическим причинам банковского кризиса можно отнести:

а) кризисное состояние экономики в целом. Банковская система не может быть сильной в условиях кризисного состояния экономики страны – это часть экономики, которая испытывает на себе весь спектр негативных влияний, включая кризис неплатежей, инфляцию, тяжелое налоговое бремя и т.д.;

б) проведение ЦБ РФ жесткой ограничивающей политики. Поддержание учетной ставки рефинансирования на высоком уровне, повышение норм обязательных отчислений в резервные фонды;

в) введение в ЦБ РФ валютного коридора;

г) немаловажную роль сыграли банковские спекуляции на рынках межбанковских кредитов (депозитов).

К числу важнейших политических факторов можно отнести приближение выборов и принятие связанных с этим популистских решений, в том числе и в денежно-кредитной сфере [3].

К социальным факторам следует отнести падение доверия населения к банкам из-за краха рынка государственных краткосрочных облигаций, валютного рынка.

Внутренние причины – подразделяются на два вида: проблемы управления в коммерческом банке:

а) потери ключевых сотрудников аппарата управления;

б) потеря основных клиентов;

в) участие банка в судебных разбирательствах с непредсказуемым исходом;

е) чрезмерная зависимость банка от какого-либо одного конкретного проекта или вида активов;

ж) излишняя ставка на успешность и прибыльность нового проекта;

з) неэффективные долгосрочные соглашения.

Проблемы, связанные с выбранной политикой работы можно разделить:

а) превышение уровня просроченной кредиторской задолженности;

б) чрезмерное использование дорогих заемных средств в качестве источников финансирования;

в) низкие значения коэффициентов ликвидности;

г) нехватка оборотных средств (функционирующего капитала);

д) увеличивающаяся до опасных пределов доля заемных средств в общей сумме источников средств;

е) превышение размеров заемных средств над установленными лимитами;

ж) наличие просроченной дебиторской задолженности [4].

Воздействовать на внешние причины кризисных явлений одному отдельно взятому банку просто не под силу. Однако, кризис одного банка вполне реально может затронуть всю банковскую систему.

Одной из серьезных причин ухудшения финансового состояния отечественных кредитных организаций являются факты мошенничества и, как результат, преднамеренное или фиктивное

банкротство. Для преодоления этих причин, кроме усиления контроля над ними и увеличения инспекционных проверок, необходимо совершенствование системы банковской отчетности.

Серьезные проблемы, возникающие у кредитных организаций в настоящее время, могут быть вызваны практикой выдачи льготных кредитов.

В большинстве проблемных кредитных организациях существует практика выдачи льготных или беспроцентных кредитов своим учредителям и работникам, а также некоторым крупным организациям. Большинство проблемных кредитов, выданных как своим учредителям, так и некоторым клиентам, имеют плохое обеспечение. Принятое в залог имущество из-за плохого юридического оформления гарантийных, залоговых и страховых обязательств трудно реализуемо. В этой связи необходимо совершенствовать и по возможности законодательно определить перечень ценностей, которые могут быть приняты в качестве обеспечения кредита в современных условиях.

Особая категория клиентов кредитной организации - клиенты, финансирование которых производится из средств местных или федеральных бюджетов [5]. В результате невыполнения бюджетом своих обязательств большинство таких клиентов являются злостными неплательщиками. Надзорным органам в этих условиях необходимо ввести для кредитных организаций, обслуживающих низкорентабельных, но необходимых для экономики клиентов, особый порядок их регулирования по нормативам ликвидности.

Недостаточная величина собственных средств также часто является причиной плохого финансового состояния кредитной организации. Достаточность капитала характеризует степень надежности банка и защищенности средств отдельных категорий депозиторов. При необеспеченности собственными средствами капитальных затрат, распылении фондов и прибыли средства депозиторов в проблемном банке остаются практически ничем не обеспеченными (только невозвратными ссудами и низколиквидными активами). Капитал банка является также показателем допустимого уровня эмитируемых банком векселей и суммы привлеченных вкладов населения.

Существенным фактором сокращения кредитных рисков являются резервы по ссудам. Источником создания резервов в зависимости от категории ссуды являются доходы и чистая прибыль. Однако в настоящее время в банковском законодательстве существуют возможности снизить объемы средств, направляемые в резервы по ссудам, так как банки по своему усмотрению классифицируют ссуды по категориям.

Основные принципы управления и финансового оздоровления кредитных институтов, находящихся в кризисной ситуации, по существу, классифицировал сам Центральный Банк. Определив экспертным путем кризисное состояние кредитной организации, а также принимая во внимание, что банк с подобными показателями и тенденциями в работе может в самом скором будущем доставить серьезнейшие проблемы как региону, в котором он работает, так и свои клиентам, Центральным Банком России (далее ЦБР) или его Региональным подразделением, если они заинтересованы в эффективном функционировании данного кредитного учреждения

(допустим, оно является одним из составляющих звеньев экономики региона или отрасли, на нем завязаны большинство каких-либо платежей и проч.), может быть принято одно из следующих решений (все нижеуказанные четыре категории мы можем отнести к основным принципам санации (т.е. восстановления финансового состояния) кредитного учреждения):

- ЦБР имеет право направить предписание о замене руководителей и главного бухгалтера банка с целью коренного пересмотра общей политики банка;

- ЦБР может стимулировать мероприятия по реорганизации банка;

- ЦБР вправе ввести в банк временную администрацию с целью проведения политики финансового оздоровления, либо, наоборот, с целью подготовки к реализации программы банкротства;

- ЦБР дает возможность администрации банка разработать и реализовать программу финансового оздоровления кредитного учреждения [3];

Центральный Банк пытается как можно плотнее работать с проблемной кредитной организацией. Ведь к кризисному банку применяется не какой-то конкретный подход (либо замена руководства, либо реорганизация), а весь набор способов и методов, с помощью которых можно выровнять финансовое положение такого банка.

Антикризисные методы воздействия руководства ОАО «Сбербанк России» в условиях кризиса, сводятся к достаточно ограниченному набору методов, таким как сокращение численности персонала, снижение расходов организации, реструктуризации, отказ от большинства проектов, связанных с развитием и расширением бизнеса, временное приостановление выдачи кредитных средств в крупных размерах (предоставление денежных средств на строительство объектов недвижимости).

Метод сокращения численности персонала, в период кризиса не принес ожидаемого результата. Уже к концу 2009 г. банки стали ощущать нехватку кадров, и начался новый набор специалистов. Если подумать, во сколько обошлось обучение сотрудников, создание благоприятной атмосферы в коллективе и недовольство клиентов некачественным обслуживанием, можно прийти к выводу, что сэкономить в данном случае не удалось.

Также, как показывает практика, у сотрудников, постоянно работающих с клиентами в отделениях банка, не хватает времени на дополнительное образование. Чтобы заняться повышением квалификации и дополнительным образованием сотрудников образование должно происходить в рамках кредитной организации - более опытные сотрудники или приглашенные специалисты должны прочитать специальные лекции для сотрудников. В этом случае банк не несет дополнительных расходов на образование или повышение квалификации сотрудников и в то же время повышает их профессиональный уровень, что позволит им улучшить свою эффективность.

## ВЫВОДЫ

Для усиления ответственности сотрудников и руководства коммерческих банков за результаты своей работы возможно введение дополнительных регулирующих мер. В практике ОАО «Сбербанка России» применяется система депремирования работников, допустивших ошибки в своей профессиональной деятельности. В условиях, когда личная ответственность руководства и сотрудников банков за удачи и неудачи коммерческого банка минимальна, можно было бы законодательно установить определенные ежемесячные отчисления из доходов сотрудников банка в специальный фонд по заработной плате, средства которого депонируются и при обнаружении недостатков в работе персонала банка направляются на погашение убытков.

Необходимо ввести в практику и законодательно закрепить:

- ответственность сотрудников банка при противодействии надзорным органам и внешнему управлению банком вплоть до отстранения от должности, как это практикуется за рубежом;

Необходимо, наряду с уже имеющейся стратегией Сбербанка России, в условиях сложившейся экономической ситуации в стране, разработать антикризисную стратегию.

Антикризисная стратегия должна:

- в первую очередь решать острые проблемы, существующие в коммерческом банке;
  - иметь ясно сформулированную цель (например, решение проблемы ликвидности);
  - адекватно реагировать на существующие проблемы и идентифицировать причины кризисного состояния.
- быть комплексной, учитывать все сферы деятельности, все внешние и внутренние ресурсы и факторы деятельности;
  - включать в себя меры как краткосрочного, так и долгосрочного характера;
  - учитывать ограниченность в ресурсах и времени.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия развития банка на период 2014 - 2018 гг. [эл.ресурс] / Режим доступа: [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru). (Дата обращения 01.03.14)
2. Антикризисное управление. 17.09.2012 г. [эл.ресурс] / Режим доступа: [www.center-uf.ru](http://www.center-uf.ru) (Дата обращения 01.03.14)
3. Кредитование 2013-2014 [эл.ресурс] / Режим доступа: [www.credits.ru](http://www.credits.ru) (Дата обращения 01.03.14)
4. Новости [эл.ресурс] / Режим доступа: [www.rbk.ru](http://www.rbk.ru) (Дата обращения 01.03.14)
5. Дроздов, Г.Д. Организационная культура как институциональный фактор развития предприятий сферы услуг / Дроздов Г.Д., Мелехова В.Е. // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии № 1 (11), СПб.: изд-во СПбГУСЭ, 2012. С. 123-127

## УНИВЕРСИТЕТСКИЙ БИЗНЕС-ИНКУБАТОР: НОВЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ

О.Д. УГОЛЬНИКОВА

к.ф.м.н., доцент кафедры «Менеджмент таможенного и страхового сервиса»

Л.Р. ШАРАФУТДИНОВА

студент 3 курса кафедры "Менеджмент таможенного и страхового сервиса", СПбГЭУ,  
Санкт-Петербург, Россия

### Аннотация

Автор рассмотрел возможную структуру, порядок создания, управления и пути развития университетского бизнес-инкубатора в сфере услуг, а также деятельность по повышению эффективности деятельности бизнес-инкубатора.

Ключевые слова: бизнес-инкубатор, управление, учебные фирмы, бизнес-команды.

### Abstract

The author examined the possible structure, the order of creation, management and development of university business incubator in the service sector, activities aimed at improving the efficiency of the business incubator.

Keywords: business incubator, management, training firms, business teams.

### ВВЕДЕНИЕ

В Санкт-Петербургском государственном университете сервиса и экономики создана специальная структура с целью содействия развития предпринимательской молодежной среды на территории Российской Федерации (регионы Санкт-Петербург и Ленинградская область) - университетский Молодежный распределенный бизнес-инкубатор (МРБИ). В нем осуществляется деятельность по выявлению, развитию и использованию инновационного и предпринимательского потенциала университетской молодежи, оказывается содействие выводу входящих в МРБИ молодежных фирм на уровень самоокупаемости.

В соответствии с целями инкубатор решает следующие задачи:

- создание и поддержка системы взаимодействия структурных подразделений Университета по выявлению, развитию и использованию инновационного и предпринимательского потенциала молодежи Университета;

- создание инфраструктуры и технологии, обеспечивающей выявление, развитие и использование инновационного и предпринимательского потенциала молодежи Университета;

- оказание содействия в повышении эффективности образовательного процесса путем вовлечения студентов, аспирантов и молодых ученых в конкурсы курсовых, дипломных,



диссертационных, научно-исследовательских работ, выполняемых под конкретные задачи инкубируемых предприятий, а также организации практик на этих предприятиях [1];

- содействие в заключении договоров НИР и НИОКР с участием победителей и участников конкурсов, проводимых МРБИ;

- содействие в привлечении финансовых средств и материальных активов, способствующих расширению материально-технической базы Университета и МРБИ;

- создание благоприятного имиджа Университета и его представление на различных инновационных форумах.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Рассмотрим порядок создания инкубационных условий.

Для вывода инкубируемых предприятий на уровень самоокупаемости МРБИ СПбГУСЭ предоставляет следующие инкубационные условия:

- проведение обучения основам предпринимательской деятельности;
- поддержка в проведении регистрационных процедур;
- выделение офисной площади на территории Университета;
- предоставление возможности использования организационной техники Университета;
- помощь в организации и ведении бухгалтерского учета;
- содействие в привлечении потенциальных инвесторов и спонсоров;
- консультирование по юридическим вопросам и ведению бизнеса.
- помощь в проведении маркетинговых исследований;
- содействие в подготовке заявок на участие в конкурсах, грантах по направлениям, соответствующим деятельности малых предприятий;
- организация представительской поддержки в органах государственной власти;
- проведение психологических тренингов и консультаций по деловой психологии;
- проведение конкурсов, выставок, семинаров, конференций, иных представительских мероприятий по инновационной и предпринимательской деятельности молодежи Университета;
- информационно-аналитическое сопровождение инновационной и предпринимательской деятельности молодежи Университета;
- содействие в подборе персонала молодежной фирмы и его обучении [2].

Конкретные характеристики инкубационных условий, их конечный перечень и технология реализации определяются договорами МРБИ с учредителями инкубируемых предприятий. Важнейшим направлением деятельности МРБИ является привлечение инвестиционных, спонсорских, благотворительных, иных средств внешних источников.

Университетский бизнес-инкубатор проводит деятельность по привлечению участников. Участие в МРБИ является добровольным, его участниками могут стать обучающиеся, сотрудники университета, представившие бизнес-идею или бизнес-проект в установленном порядке и прошедшие конкурсный отбор. Конкурсный отбор проектов осуществляется Экспертным советом.

К деятельности МРБИ могут привлекаться ученые, бизнесмены, компании, фирмы, организации, органы государственной власти, другие участники, чья деятельность будет содействовать развитию МРБИ. Сам университетский бизнес-инкубатор может входить в международные интеграционные структуры университетских и региональных бизнес-инкубаторов.

Остановимся на принципах организации деятельности бизнес-инкубатора. Привлечение участников представляет систему конкурсных процедур и мероприятий по выявлению бизнес-идей и бизнес-проектов с целью дальнейшего выведения их на уровень рентабельных малых предприятий. Деятельность МРБИ реализуется на трех взаимосвязанных уровнях: выявление, развитие и использование.

Выявление предусматривает: проведение конкурсов инновационных идей и предложений; проведение конкурсов по выявлению потенциально способных к инновационной и предпринимательской деятельности студентов; проведение конкурсов по выявлению перспективных менеджеров для их использования в управлении инкубируемыми предприятиями; проведение конкурсов на инкубирование лучшего бизнес-проекта.

Развитие предусматривает: оказание помощи в подготовке проектов для участия в конкурсах на инкубирование; оказание консультативной помощи по всем аспектам развития и вывода перспективных идей и участников на уровень «использования»; дополнительное обучение предпринимательской деятельности студентов, выявивших инновационный потенциал; предоставление научного и организационно-технического оборудования, информационных ресурсов в исследовательских целях; оказание содействия в поисках инвесторов, спонсоров; оказание помощи в оформлении и защите авторских прав;

Использование предусматривает: проведение конкурсов курсовых, дипломных, иных работ по обеспечению обязательств перед инкубируемыми предприятиями в объеме инкубационных условий; вывод инновационных проектов, прошедших конкурсный отбор, на уровень самоокупаемости, с предоставлением предусмотренного объема инкубационных условий [3].

Одним из важнейших направлений деятельности университетского бизнес-инкубатора является образование и организация деятельности органов управления. Оперативное управление осуществляет Директор. К его компетенции относится: разработка, согласование и выполнение планов деятельности бизнес-инкубатора; разработка нормативной документации по мероприятиям, издание распоряжений, инструкций, других нормативных актов, касающихся деятельности инкубатора; выполнение обязательств перед сторонами, участвующими в процессе деятельности бизнес-инкубатора; составление штатного расписания сотрудников, ответственность за качественный их подбор; материальная ответственность за имущество, переданное Университетом (благотворительными и спонсорскими организациями) в распоряжение бизнес-инкубатора; организация деятельности по привлечению благотворительных и иных средств для развития в Университете системы бизнес-инкубирования.

Для управления университетским бизнес-инкубатором создается коллегиальный орган управления. К его компетенции относятся вопросы стратегического развития, установление и

развитие межрегиональных и международных связей с бизнес-инкубаторами российских регионов, стран ближнего и дальнего зарубежья, высшими учебными заведениями, средним и крупным бизнесом, торгово-промышленными палатами Санкт-Петербурга, регионов, а также – зарубежными торгово-промышленными палатами, государственными и бизнес-структурами, разработка проектов и программ развития, ежегодных планов работы, способствующих достижению целей Университетского бизнес-инкубатора.

В состав коллегиального органа управления входит научный руководитель бизнес-инкубатора. К его компетенциям относятся вопросы развития процессов бизнес-инкубирования в структурных подразделениях университета, научные мероприятия, популяризация деятельности, подготовка и проведение выставок, пропагандирующих деятельность бизнес-инкубатора, участие в выставочных форумах, иных мероприятиях регионов, российских и зарубежных университетов для позиционирования университетского бизнес-инкубатора как инновационного объединения молодежных фирм сферы сервиса. С целью координации деятельности участников, повышения ее эффективности, углубления интеграции университетского бизнес-инкубатора в региональное и международное образовательное и бизнес-пространство научный руководитель организует и проводит общие мероприятия всех участников бизнес-инкубатора.

Остановимся непосредственно на его модели.

Структура Молодежного бизнес-инкубатора: в него входят кафедральные учебные фирмы, институтские бизнес-команды, фирмы (предприятия), направление деятельности которых соответствует профилю кафедры и участниками которых являются обучающиеся и сотрудники университета. Представление команд в бизнес-инкубатор осуществляется через систему кафедральных, институтских, университетских конкурсов путем направления бизнес-идеи, бизнес-проекта в форме презентации с описанием Директору или ответственному исполнителю структурного подразделения Университета. Отбор проектов осуществляется один раз в полугодие экспертами кафедры, института для участия в специализированных форумах «Парад бизнес-идей» (осенний семестр) и «Парад бизнес-проектов» (весенний семестр). Отбор победителей специализированных форумов осуществляется Экспертным советом. Непосредственно Экспертный совет формируется из сотрудников университета, кандидатуры которых могут быть предложены кафедрами, институтами. Количественный и персональный состав Экспертного совета утверждается коллегиальным органом управления бизнес-инкубатора.

Деятельность учебных фирм, созданных при кафедре, осуществляется при поддержке кураторов учебных фирм кафедры. К деятельности бизнес-команды могут привлекаться тренеры и консультанты – представители успешных компаний соответствующего направления сферы услуг. Компания-куратор в дальнейшем рассматривается как работодатель участников бизнес-команд и фирм бизнес-инкубатора.

В заключение остановимся на вопросах финансирования и материально-технического обеспечения деятельности университетского бизнес-инкубатора. Источником формирования материальной базы и финансирования его деятельности являются: администрация Университета;

гранты и средства от участия в деятельности международных и отечественных организаций, координирующих деятельность бизнес-инкубаторов; добровольные пожертвования, целевые взносы и инвестиции юридических и физических лиц, общественных организаций; передача техники и комплектующих элементов от физических и юридических лиц в качестве дара, гуманитарной помощи, совместной деятельности; другие источники, предусмотренные действующим российским законодательством. Финансирование ведется на основании согласованных смет под реализацию утвержденного плана деятельности.

Наконец, важно укреплять взаимосвязь деятельности университетского бизнес-инкубатора и процессов внедрения новых образовательных инструментов, включая коучинг как эффективную современную технологию. Все мероприятия Молодежного распределенного бизнес-инкубатора Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики 2013-2014 гг., а именно: I Международная сессия университетских и региональных бизнес-инкубаторов «Интеграция межкультурного, информационно-коммуникационного, образовательного и бизнес-пространства», Круглые столы с международным участием «Проблемы развития коучинга в России», «Научно-образовательные и практико-ориентированные аспекты ассистанских услуг», «Развитие молодежной бизнес-среды. Университетский опыт», «Парад бизнес-идей» были направлены, в том числе, на формирование нового представления о качестве подготовки к ведению бизнес-деятельности самих участников бизнес-инкубатора, наставников – коучей, прошедших обучение по специализированным программам, например, таким как «Модернизационный коучинг», разработанной в бизнес-инкубаторе коллективом ученых университета.

## ВЫВОД

Данная структура – Молодежный распределенный бизнес-инкубатор привлекла внимание не только студентов, активно участвующих в его деятельности, но и международной общественности. Инкубатор привлекается к организации и проведению многочисленных международных мероприятий нидерландских, бельгийских, финских университетов и бизнес-инкубаторов, а также – образовательных учреждений, проводящих программы дополнительного образования по направлению коммерциализации результатов научных исследований университетов.

Таким образом, именно бизнес-инкубатор является важнейшей формой привлечения обучающихся к практической деятельности в реальном секторе экономики, обеспечивает связь образования и практики, позволяет развить предпринимательские и организационные способности студентов, что в итоге способствует формированию необходимых компетенций и личного социального капитала для успешной работы и продвижения в карьере молодежи в дальнейшем.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Пастухов А.Л. Управление образованием в условиях модернизации экономики: монография / А.Л.Пастухов - СПб.: изд-во СПбГУСЭ, 2012.- С. 120-135
2. Пастухов А.Л. Показатели управления знаниями в системе высшего профессионального образования / Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии № 3 (13), СПб.: изд-во СПбГУСЭ, 2012. С. 17-21
3. Пастухов, А.Л. Тенденции управления знаниями в университетских комплексах / Экономика и управление № 10 (60)., СПб.: СПБАУиЭ. - 2010. - С. 86-89

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.9: 658  
ББК 65.5

### АНАЛИЗ РИСКОВ И ПРАКТИКА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ

А.Ю. ТЕРЕШЕНКОВА

к.э.н., аналитик «Центр проектов развития промышленности»,  
преподаватель кафедры менеджмента таможенного и страхового сервиса,  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

#### Аннотация

*В статье рассмотрены вопросы классификации рисков осуществления внешнеэкономической деятельности российскими компаниями при осуществлении импортных и экспортных операций.*

Ключевые слова: регулирование ВЭД, таможенное оформление, таможенные формальности, риски ВЭД, анализ рисков.

#### Annotation

*The paper deals with the classification of the risk of foreign activities by the Russian companies at the export-import operations.*

Keywords: the regulation of foreign trade, customs clearance, customs formalities, risk of foreign activities, risk analyses.

#### ВВЕДЕНИЕ

Внешнеэкономические связи стали объективно важнейшим фактором экономического роста и развития. Роль внешнеторговой и таможенной деятельности в развитии экономики стран и хозяйствующих субъектов неуклонно возрастает. Данные статистики внешней торговли России за ряд последних лет, представленные в таблице 1, свидетельствуют о существенной динамике процессов.

Таблица 1 – Динамика внешней торговли Российской Федерации по всем странам за период 1995-2013 гг. (в млрд. долл. США)

	1995 г.	2000 г.	2006 г.	2010 г.	2011 г.	2013 г.
Экспорт	85,91	105,17	301,24	396,44	516,5	526
Импорт	62,60	44,22	137,81	228,95	305,6	318
Оборот	148,51	149,39	439,05	625,39	822,1	844
Доля в обороте к 1995 г.	100%	101%	295%	421 %	553 %	568 %

Понятие «внешнеэкономическая деятельность» (ВЭД) широко раскрыто в современном законодательстве России. Определения данного понятия содержат: Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»; Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»; Федеральный [закон](#) от 8 декабря 2003 г. N 165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров»; Федеральный [закон](#) от 18 июля 1999 г. N 183-ФЗ «Об экспортном контроле»; Федеральный закон от 13.03.1995 N 31-ФЗ «О некоторых вопросах предоставления льгот участникам внешнеэкономической деятельности»; Федеральный [закон](#) от 4 января 1999 г. N 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации»; Постановление Правительства РФ от 09.06.2005 N 364 «Об утверждении Положений о лицензировании в сфере внешней торговли товарами и о формировании и ведении федерального банка выданных лицензий».

Основным правовым актом в области регулирования ВЭД является Федеральный [закон](#) от 8 декабря 2003 г. N 164-ФЗ, в котором установлены правовые основы осуществления ВЭД, определены основные направления государственной политики и принципы государственного регулирования в данной сфере. При этом, безусловно, на порядок осуществления ВЭД влияют как международные документы, принятые в рамках Таможенного союза, так и международные обязательства РФ, в том числе принятые при вступлении России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

В пункте 4 ст. 2 Закона РФ № 164-ФЗ дано определение внешнеторговой деятельности как деятельности по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.

Внешняя торговля товарами определена как импорт и (или) экспорт товаров. Под импортом товара понимается ввоз товара на таможенную территорию Российской Федерации (РФ) без обязательства об обратном вывозе. Перемещение товаров с одной части таможенной территории РФ на другую часть таможенной территории РФ, если такие части не связаны между собой сухопутной территорией РФ (Калининградская область), через таможенную территорию иностранного государства не является внешней торговлей товарами.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Отметим, что осуществление внешнеэкономической деятельности (ВЭД) связано с большим количеством рисков. Таким образом, оценка и классификация рисков является важным инструментом руководителей и специалистов внешнеэкономических подразделений компаний.

Важно упомянуть, что риски во внешнеэкономической деятельности предприятия влекут не только материальные и финансовые потери, но и риски применения в отношении предприятия и его руководителя мер дисциплинарного, административного и, даже, уголовного характера.

Вопросы развития теории и методологии анализа рисков при проведении аудита импортных операций освещены в работах таких авторов, как Толстая С.В., Петросян Н.Э., Иванча И.И., Хапилин С.А. и ряда других.

Особенности осуществления внешнеэкономической деятельности предприятия и риски предпринимательской деятельности освещены в работах Стровского Л.Е., Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г., Попова С.Г., Черкасова В.В., Дроздова Г.Д. и некоторых других.

Среди видов ВЭД традиционно выделяют: 1) внешняя торговля; 2) производственная деятельность; 3) валютные операции; 4) научно-техническое сотрудничество и ряд др.

Субъектами ВЭД могут быть:

- 1) государства;
- 2) административно-территориальная единица (АТЕ);
- 3) резиденты РФ:
  - а) физические лица, имеющие постоянное место жительства на территории РФ;
  - б) физические лица, которые временно находятся за пределами территории РФ;
  - в) юридические лица, которые находятся на территории РФ, созданы по законодательству РФ;
- 4) нерезиденты РФ:
  - а) физические лица, которые имеют постоянное место жительства за пределами территории РФ либо временно находятся на территории РФ;
  - б) юридические лица, которые расположены за пределами РФ и созданы по законодательству иностранных государств;
  - в) международные организации.

Внешнеэкономическая сделка (ВЭС) – сделка, одна из сторон которой находится в другом государстве и в силу этого связана с не менее чем двумя правовыми системами.

Виды ВЭС:

1. купля-продажа товаров;
2. аренда, прокат, международный лизинг;
3. договора по оказанию инженерно-технических услуг (инжиниринговые договора);
4. иные виды (агентские соглашения, лицензионные договора, договора на консалтинговые и образовательные услуги и др.).

Разнообразие видов и субъектов ВЭД будет определять применимое к этим сделкам законодательство и особенности регулирования ВЭД, однако, для целей настоящей работы, автор более подробно остановится на анализе сделок применимых к внешнеторговым операциями, осуществляемым резидентами РФ - предприятиями и организациями независимо от их формы собственности.

Различные схемы классификации рисков приведены в работах Мантур-Чубатая Е.С., Синько А.В. [1], Зуева А.В.[2], Петросян Н.Э. [3].



Ниже приведены различные группировки рисков при осуществлении ВЭД, дополненные автором.

Классификационная структура рисков при ведении внешнеэкономической деятельности:

– Риски, связанные с условиями контрактов: товар, его качество, упаковка, цена, условия поставки (EXW), выбор валютных условий, форс-мажор, разрыв контракта, ответственность соблюдения условий, арбитраж.

– По отношению к договорному процессу: политические, макроэкономические (платежеспособность), инвестиционные (Frost&Sullivan Inc., BIC, BERI и др.), юридические, криминальные, маркетинговые, информационные (недостоверности информации).

– По отношению к этапам сделки: оформление паспорта сделки, таможенное оформление (включая, декларирование, таможенные платежи, определение таможенной стоимости, корректировку таможенной стоимости, досмотр, систему управления рисками таможенных органов), сертификация (сроки и требования к продукции), инвестиционные, производственные, коммерческие (убыток реализации), транспортные (не соответствие транспорта требованиям допуска к международной перевозке, применения книжек МДП, аварии, простой).

– По отношению к территориальному расположению: возникающие на своем рынке, на границе, за рубежом.

– По воздействию на риск: управляемые фирмой, косвенно управляемые, неуправляемые.

Для последующего анализа и классификации рисков автором выделены основные этапы осуществления ВЭД:

1. Планирование сделки;
2. Предконтрактная подготовка;
3. Заключение сделки (включая оферту, акцепт);
4. Подготовка контракта и подписание;
5. Осуществление отгрузки;
6. Подготовка документов для банка;
7. Осуществление валютных операций;
8. Организация и получение разрешительных документов для ВЭД;
9. Таможенное оформление в стране экспорта;
10. Таможенное оформление в стране импорта (в т.ч. уплата и начисление таможенных платежей; контроль таможенной стоимости товаров; таможенный контроль после выпуска (таможенная проверка)).

Каждый и выше перечисленных этапов содержит риски его осуществления и вопросы, на которые специалистам ВЭД надо обращать пристальное внимание. Рассмотрим эти ситуации более подробно.

Планирование сделки. Основными документами, регулирующими ВЭД предприятия, являются: законодательные акты, нормативные правовые акты международного гражданского, таможенного, налогового, валютного, финансового законодательства, регулирующие

внешнеэкономическую деятельность по импорту и экспорту товаров и услуг, а также акты национального законодательства в выше указанных направлениях.

На этапе планирования идёт не только анализ применимого к планируемой сделке законодательства, но и анализ поставщика или получателя товаров, услуг (контрагента сделки). Процедура выбора поставщика включает: проведение оценки и выбора потенциального поставщика (производитель, дилер, представитель, агент), подготовка запросов поставщику, сформулированные в запросах условия закупки или оказания услуги, использование тендеров и иных процедур выбора поставщика. Для экспортных сделок характерна процедура оценки надёжности получателя товара, его надёжности и платежеспособности. В законодательстве в сфере экспортного контроля используется специальный термин «оценка конечного пользователя и конечного использования» продукции.

Предконтрактная подготовка. Внешнеторговый контракт является основным документом, определяющим меру ответственности сторон за выполнение обязательств, поэтому от правильности его составления зависит конечный результат сделки. В основе правового регулирования внешнеторговых контрактов лежит Венская конвенция «О международной купле-продаже товаров» 1980 г.

Существенную роль при заключении внешнеторгового контракта купли-продажи играют стандартные условия договора, как правило, разрабатываемые объединениями предпринимателей в определенной сфере деятельности или отдельными фирмами.

Так, например, ряд типовых контрактов разработан международными торговыми ассоциациями Великобритании: Лондонской ассоциацией по торговле каучуком, Торговой ассоциацией пищевого и кормового зерна (GAFTA), Федерацией ассоциаций по торговле маслосеменами, растительным маслом и жирами (FOSFA), Британской ассоциацией шерсти, Лондонской ассоциацией какао [4].

Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН) разработаны рекомендации для договоров купли-продажи: пиломатериалов хвойных пород; поставок и проведения строительно-монтажных работ завода и оборудования для импорта и экспорта; продажи для импорта и экспорта потребительских товаров длительного пользования и прочих изделий машиностроительной отрасли; купли-продажи свежих фруктов и овощей, включая цитрусовые; купли-продажи картофеля; купли-продажи сухих (очищенных и неочищенных) сушеных фруктов и др.

Внешнеторговый контракт включает несколько разделов, каждый из которых согласовывается между продавцом и покупателем в ходе переговоров. Письмом ЦБ РФ от 15 июля 1996 г. № 300 «О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» введены рекомендуемые разделы для составления контрактов.

Во внешнеторговом контракте определяются следующие условия:

– предмет контракта и точное наименование товара или услуги;

- количество товара, качественные характеристики и страна происхождения товара;
- условия поставки и срок поставки;
- порядок определения цены;
- условия оплаты;
- форма расчетов за поставленный товар или оказанные услуги;
- переход права собственности на товар;
- валюта контракта и валюта платежа;
- валютные риски и валютные оговорки;
- юридические адреса сторон.

Внешнеторговый контракт является основным документом, удостоверяющим факт внешнеторговой сделки. Специалисту следует обратить особое внимание на определение во внешнеторговом контракте момента перехода права собственности к импортеру. Именно на дату перехода права собственности будет отражено на счетах бухгалтерского учета поступление товаров, произведен пересчет стоимости товаров, выраженной в иностранной валюте, в рубли.

Если в контракте не определен момент перехода права собственности, необходимо руководствоваться правом, которое подлежит применению по соглашению сторон договора. Соглашение сторон о выборе подлежащего применению права должно быть прямо выражено или должно вытекать из условий контракта.

В случае если соглашение о применимом праве отсутствует, к контракту применяется право страны, с которой контракт наиболее тесно связан. Например, в контракте купли-продажи такой страной признается страна продавца. Если российский участник внешнеторгового контракта закупает в рамках контракта купли-продажи импортные товары и не оговаривает в контракте момент перехода права собственности и применимое право, он должен учитывать возможные риски, связанные с судебным разбирательством в стране продавца.

Осуществление отгрузки. В обычаях международной торговли принято использовать классификатор условий отгрузки продукции или условий поставки товаров Инкотермс. На текущий момент наиболее популярны редакции 1990, 2000 и 2010. Если в контракте стоит ссылка на Инкотермс, то момент перехода права собственности будет определен по соответствующей редакции справочников. Термины Инкотермс регулируют только переход к покупателю рисков и коммерческих расходов. Момент перехода права собственности на импортируемые товары Инкотермс не определяют.

Отметим, что документы, прилагаемые к продукции, такие как техническая документация, сертификаты качества, сертификаты безопасности, декларации о соответствии, таможенные декларации на товары страны экспорта, а также иные товаросопроводительные и страховые документы, подлежат оформлению экспортером или передаче импортеру, только если были отдельно оговорены.

Риск несвоевременного получения вышеперечисленных документов, а также нарушение условий и сроков отгрузки товаров, ведет к незапланированному простоему груза в процессе таможенного оформления и дополнительным накладным расходам.

Риски недоставки грузов по вине перевозчика также регулируются Инкотермс и соответствующими договорами международной перевозке грузов.

Подготовка документов для банка и валютные операции. Данный этап сопряжен с проведением расчётов с контрагентом, проведением валютных операций с учётом требования законодательства о валютном регулировании и валютном контроле. Специалисты в области ВЭД на данном этапе осуществляют: проверку внешнеэкономических контрактов и платежных реквизитов сторон; производят расчет стоимости товара к оплате; подготовку документов для целей налогового и бухгалтерского учета; проверку правильности и своевременности расчетов с иностранными контрагентами; проверку обоснованности дополнительных расходов по импортным операциям (в т.ч. стоимости услуг по перевозке, страхованию, экспедированию, услуг таможенного представителя, услуг по временному хранению в зоне таможенного контроля или на складе временного хранения (таможенном складе)); стивидорские и сюрвейерские услуги; консалтинговые и прочие); проверку оформленных паспортов сделки, справок о валютных операциях и справок о подтверждающих документах, представляемых в банковские учреждения.

Подготовка пакетов документов и получение разрешительных документов для ВЭД. Получение разрешительных документов при ведении ВЭД тесно связано с действующей системой запретов и ограничений Таможенного союза, включающие меры нетарифного регулирования.

В случае, если требуется получение разрешительных документов, то это, как правило, необходимо осуществить до начала перемещения товара через таможенную границу, так например, лицензии регистрируются и «ставятся на контроль» в таможенном органе до ввоза и декларирования товаров.

Наиболее часто встречающимися инструментами регулирования являются: 1) квотирование (предполагает количественное ограничение ввоза или вывоза продукции); 2) лицензирование экспортно-импортных операций; 3) государственная регистрация внешнеторговых сделок; 4) установление разрешительного порядка ввоза и вывоза товаров в отношении определенных товаров; 5) введение технических стандартов и нормативов; 6) установление предельных минимальных и максимальных цен; 7) установление государственной монополии на экспорт или импорт отдельных товаров, услуг; 8) установление санитарных, технических, фармакологических, ветеринарных требований и стандартов в отношении продукции; 9) установление ограничений или запретов на экспорт или импорт отдельных товаров, услуг; 10) введение защитных мер в отношении импорта и экспорта продукции; 11) установление особых режимов осуществления отдельных режимов ведения ВЭД.

В общем случае, документы предоставляющие право на осуществление внешнеэкономической деятельности с определенными товарами (технологиями, услугами) и, выданные конкретным участникам ВЭД, получили наименование разрешительных документов

(разрешение - документ, указывающий на то, что его обладателю предоставлено какое-либо право).

В области внешнеторгового регулирования законодательством Российской Федерации предусмотрены следующие виды разрешительных документов:

1. Лицензия разовая или генеральная.
2. Разрешения уполномоченных органов власти .
3. Заключения уполномоченных органов власти.
4. Сертификаты.
5. Свидетельства и др.

В задачи специалиста входит оценка рисков осуществления ВЭД и оценка отнесения предмета сделки к товарам, перемещение которых через таможенную границу или декларирование требует оформления специальных разрешительных документов. Перечни товаров, ввоз (вывоз) которых ограничен, приведены в Решения Комиссии Таможенного союза.

Таможенное оформление в стране экспорта или импорта. В [статье 179](#) Таможенного кодекса Таможенного союза (ТК ТС) установлены обстоятельства, с наступлением которых связано возникновение обязанности по таможенному декларированию.

Таможенное декларирование товаров является одним из этапов помещения товаров под таможенную процедуру. Помещение товаров под таможенную процедуру начинается с момента подачи таможенному органу таможенной декларации и (или) документов, необходимых для помещения товаров под таможенную процедуру, и завершается выпуском товаров в соответствии с заявленной таможенной процедурой.

В соответствии с [п. 2 ст. 179](#) ТК ТС таможенное декларирование товаров может быть произведено декларантом либо таможенным представителем, действующим от имени и по поручению декларанта.

Таможенное декларирование может производиться в двух формах: письменной и (или) электронной. Обе указанные формы предполагают использование таможенной декларации.

В соответствии с [п. 1 ст. 183](#) ТК ТС подача таможенной декларации должна сопровождаться представлением в таможенный орган документов, подтверждающих заявленные в таможенной декларации сведения. Перечень таких документов установлен в указанной [статье](#), он может быть сокращен в зависимости от формы таможенного декларирования (письменная, электронная), видов таможенной декларации, таможенной процедуры, категорий товаров и лиц. Если в документах не содержатся сведения, заявленные в таможенной декларации, представляются иные документы, на основании которых заполнена таможенная декларация.

Перечень документов, представляемых при таможенном декларировании товаров, в зависимости от формы таможенного декларирования (письменная, электронная), видов таможенной декларации, таможенной процедуры, категорий товаров и лиц может быть сокращен. Сокращенный перечень документов установлен, например, в отношении: товаров, помещаемых под таможенную процедуру экспорта товаров, к которым не применяются вывозные таможенные

пошлины; товаров, помещаемых под процедуры переработки на таможенной территории, переработки для внутреннего потребления уполномоченным экономическим оператором; товаров, временно ввозимых (или вывозимых) в качестве научных или коммерческих образцов.

Таким образом, предупреждением рисков на этапе декларирования товаров является:

1. выбор и заявление таможенной процедуры;
2. проверка заявленного кода товара по ТН ВЭД ТС;
3. проверка таможенных деклараций на ввозимые (вывозимые) товары;
4. проверка имеющихся документов по импортной сделке, представленных таможенному органу для осуществления таможенного декларирования товаров;
5. проверка документов, подтверждающих таможенную стоимость товара;
6. проверка обоснованности корректировки таможенной стоимости (в случае наличия) и сумм уплаченных по корректировке таможенных платежей;
7. проверка использования особенностей декларирования товаров, предусмотренных таможенным законодательством Таможенного союза.

ТК ТС предусмотрено, что документы, подтверждающие заявленные в таможенной декларации сведения, можно представить и не одновременно с декларацией, а в более поздний срок. Документы могут быть представлены в виде оригиналов или копий. Таможенный орган вправе проверить соответствие копий представленных документов их оригиналам в случаях, установленных законодательством государств - членов Таможенного союза. После проверки оригиналы документов незамедлительно возвращаются лицу, их представившему.

Таможенные органы могут принимать и использовать при таможенном декларировании документы и сведения, составленные на государственных языках государств - членов Таможенного союза и на иностранных языках с правом требования перевода сведений, содержащихся в документах, составленных на языке, не являющемся государственным языком государства - члена Таможенного союза.

Перечень документов, представляемых с таможенной декларацией, регламентирован в статье 183 ТК ТС. Примерный перечень документов представляемых при декларировании товаров приведен в табл. 2.

Таблица 2 - Перечень документов, представляемых при декларировании товаров

Перечень документов, представляемых с ТД	Перечень документов, представляемых с ТД
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Контракт и дополнительное соглашения (Приложение, Спецификация);</li> <li>2. Паспорт сделки (на сумму 50 000 долл. США и более);</li> <li>3. Отчет склада временного хранения (ДО-1, ДО-2);</li> <li>4. Товарно-транспортные накладные ;</li> <li>5. Транзитная декларация, или Книжка МДП;</li> <li>6. Счет-фактура (оригинал с отметками пограничных и внутренних таможен);</li> <li>7. Страховой полис (при условиях поставки СІР - обязательно);</li> <li>8. Платежные документы –заявление на перевод, выписка из банка; аккредитив - если товар оплачен/предоплата;</li> <li>9. Счет за транспортировку – при условиях поставки EXW, FCA, FOB или DAP-граница иностранного государства или РФ, документы на оплату, договор с транспортной компанией.</li> <li>10. Упаковочный лист с указанием веса нетто/брутто по позициям;</li> <li>11. Сертификат происхождения товара (форма А или СТ-1, Общей формы);</li> <li>12. Разрешительные документы (лицензии, разрешения, заключения.);</li> <li>13. Акты фитосанитарного/ветеринарного контроля;</li> <li>14. Сертификат качества, сертификат соответствия на товар;</li> <li>15. Техническая документация на товар (фото, чертежи, химический анализ, схемы и пр.).</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН, КПП);</li> <li>2. Свидетельство о внесении в единый государственный реестр юридического лиц (ОГРН);</li> <li>3. Свидетельство о государственной регистрации;</li> <li>4. Справка из управления статистики;</li> <li>5. Справки из банков, в которых открыты рублевые и валютные счета, выданные не позднее начала текущего года;</li> <li>6. Доверенность на сотрудника предприятия для таможи;</li> <li>7. Трудовой договор предприятия с сотрудником, указанным в доверенности;</li> <li>8. Приказ о принятии на работу сотрудника/ назначении на должность, указанного в доверенности;</li> <li>9. Копия паспорта сотрудника и подтверждение регистрации;</li> <li>10. Платежный документ по оплате таможенных платежей</li> </ol>

Уплата и начисление таможенных платежей. В соответствии со [ст. 70](#) Таможенного кодекса Таможенного союза (ТК ТС) к таможенным платежам относятся: ввозная таможенная пошлина; вывозная таможенная пошлина; налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза; акцизы, взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза; таможенные сборы. При осуществлении импортных операций используются четыре вида таможенных платежей из существующих пяти.

В отношении отдельных импортных товаров в соответствии с международными договорами могут быть дополнительно установлены специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины.

Виды и ставки таможенных сборов устанавливаются законодательными актами государства. В РФ размеры и порядок взимания таможенных сборов установлены [Постановлением](#) Правительства РФ от 28 декабря 2004 г. N 863 «О ставках таможенных сборов за таможенные операции». Ставки ввозных таможенных пошлин определены Единым таможенным тарифом Таможенного союза. Взимание косвенных налогов акциза и НДС определяется Налоговым кодексом РФ.

Специалист ВЭД должен не только проверить правильность уплаты таможенных платежей на момент декларирования товаров, но и проанализировать, были ли проведены соответствующие корректировки начислений, если декларирование происходит в период изменения действующих ставок пошлин, налогов или таможенных сборов.

При планировании и оценке, подлежащих к уплате таможенных платежей необходимо обратить внимание на предоставленные законодательными актами льготы и преференции по уплате таможенных платежей. [Статья 74](#) ТК ТС определила, что под льготами по уплате таможенных платежей понимаются: тарифные преференции; тарифные льготы (льготы по уплате таможенных пошлин); льготы по уплате налогов; льготы по уплате таможенных сборов.

В обязанности специалиста ВЭД входит: проверка правильности начисления таможенных сборов, таможенных пошлин и налогов; проверка документов, подтверждающих предоставление тарифных льгот и преференций (сертификат происхождения товара по форме А, сертификат происхождения товара по форме СТ-1); проверка обоснованности включения в стоимость товара иных накладных расходов, которые должны быть отражены в бухгалтерских документах и подтверждены.

Задачей специалиста является оценка и прогнозирование возможности применения к сделке различных льгот и преференций. Если же для получения тарифных преференций подтверждающие документы были на момент декларирования не представлены, то в соответствии со [ст. 63](#) ТК ТС преференциальный режим может быть восстановлен при условии подтверждения страны происхождения товаров до истечения 1 (одного) года со дня регистрации таможенным органом таможенной декларации. В этом случае уплаченные суммы ввозных таможенных пошлин подлежат возврату (зачету) в соответствии с [гл. 13](#) ТК ТС.

## ВЫВОДЫ

На основании проведенного анализа этапов осуществления внешнеэкономических сделок предложено классифицировать риски осуществления ВЭД по следующим категориям: риски, связанные с условиями контрактов; по отношению к договорному процессу; по отношению к этапам сделки; по отношению к территориальному расположению; по воздействию на риск.

Для специалиста в области таможенного дела и внешнеэкономической деятельности целесообразно проводить классификацию рисков ВЭД на основе процедуры работы с внешнеэкономическими сделками, беря за основу этапы осуществления ВЭД: планирование сделки; предконтрактная подготовка; заключение сделки; подготовка контракта и подписание;



отгрузка; подготовка документов для банка; осуществление валютных операций; организация и получение разрешительных документов для ВЭД; таможенное оформление в стране экспорта; таможенное оформление в стране импорта.

Для каждого этапа целесообразно выделять регулирующие нормативные документы и риски этапа. Комплексный подход поможет специалистам ВЭД и руководителям компаний наладить эффективную работу своих подразделений и минимизировать риски своей деятельности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. [Синько, А.В.](#) Внешнеэкономическая деятельность и риски/ А.В. Синько // Вопросы инновационной экономики. - 2012. - [№ 4 \(14\)](#). - С. 67-77.
2. Зуев, А.В. Основные риски внешнеэкономической деятельности российских компаний/ А.В. Зуев // Финансы, денежное обращение и кредит. - 2010. - №11 (72). - С.213-216.
3. Петросян, Н.Э. Основные риски внешнеэкономической деятельности российских компаний/ Н.Э. Петросян // Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского. - 2011. - №24. - С.374-377.
4. Толстая, С.Б. Оценка таможенных рисков при проведении аудита импортных операций внешнеэкономической деятельности предприятия / С.Б. Толстая // Право и экономика. - 2013. - № 11. - С. 56 - 62.
5. Терешенкова, А.Ю. Совершенствование организационно-экономического механизма управления таможенными услугами. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук /А.Ю. Терешенкова / Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики. Санкт-Петербург, 2012. - 220 с.
6. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. Режим доступа: [www.customs.ru](http://www.customs.ru). Дата обращения: 01.09.2012г.

ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ  
ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЕКТАМИ В РОССИИ

В.А. ИВАНОВ

старший преподаватель кафедры «Менеджмент таможенного и страхового сервиса»

И.В. КУШНИР

магистрант кафедры «Общая экономическая теория»

ФГБОУ ВО «СПбГЭУ», факультет региональной экономики и управления

*Статья подготовлена в рамках реализации проекта 2.2.5 «Проведение научных исследований в сфере потребительских, таможенных и криминалистических услуг населению в рамках научно-образовательного центра «Технологии товароведческой, таможенной и криминалистической экспертизы» Программы стратегического развития ФГБОУ ВПО «СПбГЭУ» на 2014-2016 годы.*

Аннотация

*В данной статье представлен реализуемый в Оренбургской области инновационный проект сферы «зеленая экономика» и связанный с его управлением, в том числе – этапами реализации проекта.*

Ключевые слова: «зеленая экономика», экология, управление проектом.

Abstract

*This paper presents an innovative project to «green economy». The project is linked to the management of the implementation phase. The project is implemented in the Orenburg region.*

Keywords: «green economy», ecology, management of the project.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях экономического, экологического и продовольственного кризиса человечество пытается найти пути его преодоления. В повседневный оборот вошли такие термины, как «зеленая экономика», «зеленый рост», «зеленый продукт», «зеленые технологии» и другие. При этом сами эти понятия достаточно многогранны, за ними подразумевается не только сохранение природы, экономическое и технологическое развитие, за ними – специальный жизненный стиль, особая философия. Активное отношение к окружающей действительности в контексте «зеленой экономики» становится импульсом для трансформаций в управлении экономическими и экологическими проектами [1].

Указанные трансформации рассмотрим на примере экологического проекта «зеленой экономики» - строительства завода по переработке гречневой и рисовой лузги и соломы в углеродно-кремнезёмный композит (SiO<sub>2</sub>).

Доля гречневой крупы в общем объёме российского потребления круп составляет 20% и занимает второе место, первое место занимает культура рис – 40%. Ежегодная потребность человека в гречке по медицинским нормам составляет 3,5 кг. В последнее время производство гречневой крупы имеет положительную тенденцию, несмотря на уменьшение посевных площадей (за последнее десятилетие посевные площади под гречиху уменьшились более чем на 70%). Ведущими регионами-отправителями гречневой крупы являются Оренбургская и Самарская области, Алтайский край. Доля этих регионов в общем объёме перевозимой гречихи составляет более 90%. Основные регионы-получатели гречневой крупы – Воронежская и Челябинская области. Основным рисосеющим регионом является Краснодарский край (80%). За ним идут: Ростовская область (6%), Приморский край (4,5%), Астраханская область (2,5-3%), Республика Дагестан (2,7%), Республика Калмыкия (2%), Республика Адыгея (1,57%), Чеченская республика (0,14%).

Актуальность проекта состоит в том, что в ходе переработки лузги и соломы получается углеродно-кремнезёмный композит, который относится к наполнителям, сочетающим свойства технического углерода и кремнезёма, при этом углеродная и кремниевая фазы прочно связаны друг с другом. Углеродно-кремнезёмный композит применяется взамен технического углерода П-514 и белой сажи БС-120, способствует усилению прочностных и увеличению пластозластических свойств вулканизаторов, повышает динамическую выносливость, условную прочность, условное напряжение и клейкость резин. Диоксид кремния в составе резиновых смесей улучшает адгезионные свойства и прочность связи с металлическим каркасом автомобильной шины, снижает стоимость конечного продукта. Углеродно-кремнезёмный композит, как товарный продукт – это наполнитель для резинотехнических изделий, в том числе автомобильных шин, улучшающий их прочностные свойства, компонент для получения специальных углеродных изделий, сорбент для очистки воды от нефтяных и масляных загрязнений. Углеродно-кремнезёмный композит также является сырьём для создания на его основе самых разнообразных видов товарной продукции.

Однако, в мире вплоть до настоящего времени не существовало эффективной технологии переработки рисовой и гречневой лузги в углеродно-кремнезёмный композит. Основным методом борьбы с образующимися завалами на полях являлось и является прямое термическое сжигание лузги и получение золы в результате сжигания. В России запрещено сжигать лузгу, поэтому администрации регионов, ведущих зерновое хозяйство, вынуждены либо закапывать её в землю, либо просто оставлять на полях. Таким образом, лузга и солома представляют огромную проблему для экологии. Решением данной проблемы является строительство многоцелевого комплекса по переработке рисовой и гречневой лузги и соломы.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Основаниями к разработке данного комплекса авторами статьи рассматривались следующие факторы:

- Близость к производителю сельскохозяйственных культур (гречиха) – максимальное расстояние до производителя не более 40 километров (диаметр);
- Наличие не менее 10 000 га посевных площадей под гречиху (из расчёта средней урожайности 12,5 центнеров с га) и соломы с данных площадей с коэффициентом 1,7 по отношению к собираемой гречихе (с дополнительной переработкой лузги гречихи при отношении 19% от гречихи-сырца);
- Комплекс предусматривает предоставление дополнительных услуг государству в виде очистки семян гречихи и подсолнечника с их сушкой и калибровкой по сортам;
- Изготовление дополнительной продукции: топливных и кормовых пеллет из соломы перерабатываемых культур (планируется установка трёх пеллетных установок);
- Благоприятный инвестиционный климат в регионе при полной поддержке районной администрации ускоряют решение производственных задач на старте;
- Продукция многоцелевого комплекса позволит заполнить множество рыночных ниш благодаря промышленному производству дефицитной товарной продукции (SiO<sub>2</sub>);
- Решается важный вопрос получения стратегически важного сырья в промышленном масштабе по ценам ниже рыночных;
- Повышение бюджетной эффективности региона, в котором будет функционировать завод на 19 млн. руб. с посевной площади в 10 тыс. га;
- Создание новых рабочих мест (не менее 300 на один завод);
- Улучшение экологических условий в регионе. Нет необходимости сжигать лузгу, хранить её под открытым небом, закапывать в землю или ждать, когда её развеет ветер.

Основной задачей проекта является внедрение инновационной технологии по переработке лузги и соломы, строительство специализированного завода.

1. Наполнение рынка дефицитной товарной продукцией.
2. Получение углеродно-кремнезёмного композита в промышленном масштабе по ценам ниже рыночных.
3. За счёт закупки соломы у фермерских хозяйств увеличивается их доходность на 19 млн. руб. в год и, таким образом, повышается бюджетная эффективность региона.
4. На заводе создаются новые рабочие места общим количеством не менее трёхсот.
5. Решение экологических проблем региона, связанных с завалами лузги на полях: завод перерабатывает весь объём лузги.
6. Получение прибыли от наполнения рынка дефицитной товарной продукции.

Выявим инновационные составляющие предложенного проекта, включающие технический, социальный и экологический аспекты. В техническом плане данный проект является ноу-хау и

опирается на изобретение Горобца В.В. (№ патента 2443626), которое представляет собой реактор, где происходит технологический процесс получения конечного продукта (углеродно-кремнезёмного композита) из лужги. Процесс включает в себя ряд операций, связанных с физико-химическими превращениями. Необходимость в операциях, связанных с механическим воздействием, таких как измельчение и классификация отсутствует, так как рисовая и гречишная шелуха имеют гранулометрический состав, обеспечивающий оптимальную термическую обработку в окислительной атмосфере. Шелуха, поступающая в реактор, имеет естественную влажность, однако необходимость в предварительном проведении сушки отсутствует. Целью термической обработки в окислительной атмосфере в общей технологической цепочке является получение из лужги обезлетученного остатка, представляющего аморфизированную смесь кремнезёма и углерода. При быстром нагреве в вихревой камере до конечной температуры, не превышающей 800-1000°C, происходит выделение летучих продуктов и их окисление с разрушением структуры материала; за счёт выделения летучих веществ материал обогащается кремнезёмом и углеродом и происходит измельчение частиц. Дополнительный вклад в измельчение частиц обеспечивает их взаимное трение друг относительно друга при движении в вихревом слое.

Ещё одна особенность настоящего проекта в том, что углеродно-кремнезёмный композит получают методом термической обработки в окислительной атмосфере с одновременной выработкой тепловой и электрической энергии, которые полностью покрывают собственные нужды завода.

Социальный аспект проекта состоит в том, что данное многофункциональное производство подразумевает не только создание новых рабочих мест и наполнение регионального бюджета, но строительство административно-бытового комплекса (АБК) с полноразмерным бассейном для детей местных школ.

Экологический аспект раскрывается при учете того факта, что многофункциональное производство полностью обеспечит переработку всего объёма лужги с полей, оздоровит экологию края: отпадёт необходимость избавляться от залежей лужги грязными способами (путем закапывания, сжигания, развеивания).

Самым значимым результатом станет выработка продукта из возобновляемого источника сырья, что будет осуществлено впервые в мировой практике. Действительно, еще ни одна страна не смогла решить данный вопрос, несмотря на многочисленные и активные попытки. Например, США, Индия, Китай вкладывают немалые средства в эти исследования, а шинный гигант – французская компания Michelin много лет проводит опыты в этой сфере, но не достигла сколь-нибудь значительных результатов. Ближе всех подошла к решению указанной задачи компания Thermal Technology (США), однако в не удалось найти ссылок на информацию, разработала ли компания только технологический процесс или создала производственное оборудование на основе разработанного технологического процесса.

SWOT-анализ наглядно показывает, что проект обладает целым рядом преимуществ. К сильным сторонам проекта можно отнести: соответствие современным экологическим требованиям; быструю окупаемость при небольшом объёме инвестиций; создание новых рабочих мест; увеличение бюджета региона; простоту тиражирования производства; собственную энергетику; получение продукта из возобновляемого сырья; сочетание с государственной программой развития АПК на 2013-2020 гг.

Внутренние свойства, ослабляющие проект, предприятие заключаются в сложности организации энергетики комплекса, которая построена на собственном газе, получаемым в результате пиролиза. Горючими элементами пиролизного газа являются: водород ( $H_2$  - 14-20%), оксид углерода ( $CO$  - 14-20%), метан ( $CH_4$  - 1-6%). Негорючими элементами являются: азот ( $N_2$  - 48-54%), углекислый газ ( $CO_2$  - 8-12%). Теплотворная способность данного газа составляет 1000-1350 ккал/н м<sup>3</sup> (в нашем случае высокотемпературный пиролиз). Пиролизный газ, получаемый на установках высокотемпературного пиролиза, забалластирован инертными составляющими: азотом ( $N_2$ ) и двуокисью углерода ( $CO_2$ ).

Внешние вероятные факторы, дающие дополнительные возможности по достижению цели проекта напрямую связаны с ужесточением экологического законодательства, которое благоприятствует данному виду производства.

Внешние вероятные факторы, которые могут осложнить достижение цели проекта - снижение государственной поддержки проекта, финансовые ограничения или невыполнение обязательств, что может приостановить развитие отрасли.

Проект оценивается в 2 млрд. рублей. Стартовые затраты составляют 900 млн., которые планируется расходовать на рабочее проектирование, строительство, приобретение оборудования, пусконаладочные работы.

Рассмотрим механизм реализации эколого-перерабатывающего проекта по переработке гречневой и рисовой лузги и соломы:

1. Маркетинговые исследования.
2. Рекламная компания (начата до строительства завода путём направления техническим отделам предложения о согласовании технических условий выпуска углеродно-кремнезёмного композита). Данные предложения направлены следующим компаниям: Концерн «NokianTyres», ООО «Сибур-шины», ОАО «Нижекамскшина», ОАО «Амтел-Фредештайн», ОАО «Алтайский шинный комбинат».
3. Издержки на маркетинг и рекламу составляют 4% инвестиций. Они могут вырасти, и, при необходимости, на стадии функционирования производства, будут покрыты за счёт прибыли от деятельности предприятия.
4. Создание и регистрация предприятия по переработке рисовой лузги и соломы на основе патента. Помимо основного предприятия, зарегистрированного в Санкт-Петербурге – ООО «Диоксид» – в Оренбургской области создан его филиал. На базе этих юридических лиц создаётся частно-государственное партнёрство.

5. Представление проекта на конкурс (грант).
6. Финансирование проекта из краевого и федерального бюджетов.
7. Аренда земельного участка сроком на 5 лет с последующим приобретением.
8. Строительство многофункционального комплекса.
9. Организация его деятельности.
10. Продвижение проекта в другие регионы.

Укажем на возможные риски рассматриваемого проекта. Риск проекта, связываемый с возможностью изменения конъюнктуры на внутреннем или внешнем рынке на один вид углеродно-кремнезёмного композита, снижается благодаря возможности использования его в качестве исходного сырья для получения широкой гаммы дефицитных товарных продуктов:

в производстве

- в производстве резинотехнических изделий;
- в производстве автомобильных шин;
- на нефтегазодобывающих предприятиях;
- на предприятиях, занимающихся выпуском шлифовальных аппаратов;
- в химической и нефтехимической промышленности;
- в электронной промышленности;
- в производстве искусственных кож;
- в производстве продуктов парфюмерии и медицинских препаратов

в качестве сорбента

- при ликвидации аварийных разливов нефти и нефтепродуктов с водных и твёрдых поверхностей;
- для очистки воды, промышленных и ливневых стоков от нефти и нефтепродуктов, полу летучих и летучих органических соединений;
- для очистки воды от солей металлов (алюминий, железо, медь, свинец, кадмий и др.)

расширение областей применения

- нефте- и газодобывающие предприятия;
- предприятия нефтепереработки и органического синтеза;
- предприятия, осуществляющие транспортировку и перевалку нефти и нефтепродуктов трубопроводным, железнодорожным, автомобильным, речным и морским транспортом;
- предприятия, осуществляющие хранение и отпуск нефти и нефтепродуктов;
- предприятия и организации системы водного хозяйства и коммунальные службы;
- предприятия топливно-энергетического комплекса;
- МЧС и его структурные подразделения (аварийные службы, газоспасательные службы и коммерческие организации соответствующего профиля).

Вывод: производимая продукция постоянно обеспечена спросом. Дополнительное снижение риска проекта возможно благодаря широкой номенклатуре выпускаемой продукции: углеродно-кремнезёмный композит; «белая сажа»; топливные гранулы-пеллеты; услуги по сушке зерновых; услуги по сортировке зерновых; подсолнечное масло; кормовые пеллеты; гречневая крупа.

В заключение укажем регионы-источники сырья и потенциальных заказчиков проекта. Перечислим регионы, в которых возможно внедрение данного проекта, учитывая валовой сбор рисовой культуры (Таблица 1) [2].

Таблица 1 - Динамика валового сбора риса в России, млн. т.

	2008	2009	2010	2011	2012
Регионы	0,7383	0,913	1,061	1,200	1,500
Краснодарский край (79,52%)	0,6013	0,7271	0,8283	0,94	>1,0
Ростовская область (6,33%)	0,04393	0,06241	0,06534	-	-
Приморский край (4,47%)	0,01849	0,0362	0,06656	-	-
Астраханская область (2,97%)	0,02097	0,0284	0,03116	-	-
Республика Дагестан (2,78%)	0,02238	0,02162	0,0315	-	-
Республика Калмыкия (2,00%)	0,01737	0,02077	0,01608	-	-
Республика Адыгея (1,57%)	0,01145	0,01334	0,01773	-	-
Чеченская республика (0,14%)	0,00104	0,00113	0,00167	-	-

## ВЫВОДЫ

Таким образом, в проекте воедино связаны вопросы сельского хозяйства, промышленности, транспорта, строительства, взаимодействия между городом и селом, сотрудничество между российскими регионами и зарубежных стран. Управление этим проектом помимо рассмотренных выше направлений включает также инновационные коммуникационные и образовательные стратегии для перехода регионов на «зеленую экономику». Данный проект был представлен на Сессии «Взаимодействие правительства, бизнеса и образования» глобальной темы «Актуальные вопросы экологии и устойчивого развития регионов» в рамках Выездной сессии V-го Международного Форума «Эффективное сотрудничество в Европе» в Санкт-Петербурге. Он также получил Премию Международного конкурса бизнес-проектов молодых ученых и студентов «Бизнес-холидей», Тольятти, Россия в номинации «Инновационный прорыв». В Оренбургской



области начата реализация данного проекта при федеральном финансировании, софинансировании регионом и под руководством автора статьи.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Материалы V Международного Форума «Эффективное сотрудничество в Европе». Выездная сессия. Санкт-Петербург. – СПб.: Изд-во Голландско-Российского международного центра, 2014 г. [Электронный ресурс]. URL:[www.dric.ru](http://www.dric.ru), [www.inecoctnter.com](http://www.inecoctnter.com) (дата обращения 12.03.2014).
2. Федеральная служба государственной статистики. Статистические данные. [Электронный ресурс]. URL:[www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения 12.03.2014).

# ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА

УДК 341.223.4

## КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ РЕФЕРЕНДУМОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Д.В. ДЕМИЧЕВ

доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой теории и истории права  
факультета права учреждения образования  
«Белорусский государственный экономический университет»

### Аннотация

*В статье исследуются отдельные аспекты подготовки, проведения, порядка голосования, подведения итогов республиканских и местных референдумов. Раскрывается практика их проведения в советское и постсоветское время в Республике Беларусь. Проводится сравнительный анализ законодательства о референдумах в различных странах. Вносятся конкретные предложения по совершенствованию некоторых норм Избирательного кодекса Республики Беларусь, регулирующих порядок назначения и проведения референдумов.*

Ключевые слова: Конституция Республики Беларусь; прямая (непосредственная) демократия; референдум; виды референдумов; формула референдума; избирательное законодательство; Избирательный кодекс; инициативная группа.

### Abstract

*The article examines some aspects of the preparation, conduct, order of voting tabulation of national and local referendums atoms. Disclosed their practice of the Soviet and post-Soviet time, in the Republic of Belarus. A comparative analysis of legislation on referendums in different countries. Made specific suggestions for improving some of the Electoral Code of the Republic of Belarus regulating the appointment and conduct referenda.*

Keywords: Constitution of the Republic of Belarus; direct (directly) democracy; referendum; types of referendums; formula referendum; electoral legislation; Electoral Code; initiative group.

### ВВЕДЕНИЕ

В мировой конституционно-правовой практике референдум наряду с выборами рассматривается как важнейшее средство прямой, непосредственной демократии и, естественно, он имеет существенные преимущества перед представительной демократией, поскольку народ на референдуме выражает свою волю непосредственно, а не через представителей.

Референдум – это голосование граждан того или иного государства, какой либо территории, имеющих избирательные права, для решения важнейших вопросов государственной и общественной жизни.

Референдум в переводе с латинского (*referendum*) означает «то, что должно быть сообщено». Голосование на референдумах проводится тайно, посредством бюллетеня, в котором сформулирован(ы) вопрос(ы) референдума и варианты голосования – «за» и «против» либо «да» и «нет». Гражданин, участвующий в голосовании оставляет в бюллетене тот вариант, который он поддерживает, вычеркивая другой. Но возможны и иные варианты, когда голосующему предлагается выбор из нескольких возможных решений. В таких случаях он может выбрать одно из решений или дать положительный ответ на несколько вариантов. Такая практика чаще встречается, в частности, в Швейцарии.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Правовое регулирование вопросов, связанных с проведением референдумов, в различных государствах осуществляется по-разному. В соответствии Основным Законом ФРГ предусматривается возможность проведения референдума, народного опроса и народной инициативы [1]. В США нет федерального законодательства о референдуме, так как здесь считается проведение референдумов нецелесообразным, во-первых, вследствие подмены референдумом представительных органов; во-вторых, из-за возможного некомпетентного решения вопросов на референдуме и подмены профессионализма популизмом; в-третьих, из-за дороговизны. По конституционному законодательству Италии и Франции референдумы проводятся при необходимости внесения изменений в Конституцию. Так, статья 138 Конституции Италии предусматривает, что законы, изменяющие Конституцию и другие конституционные законы, выносятся на народный референдум, если в течение 3 месяцев после их опубликования этого потребует 1/5 часть одной из палат Парламента, или 50 тыс. избирателей, или 5 областных советов. При этом закон, вынесенный на референдум, не считается принятым, если он не одобрен большинством признанных действительными голосов [2].

Вопрос, выносимый на референдум, либо совокупность предлагаемых вариантов обычно называют *формулой* референдума.

В зависимости от того, на какой территории проводится референдум, он может быть общегосударственным или территориальным (местным).

В конституционно-правовой практике Республики Беларусь различается несколько видов референдумов: а) императивный и консультативный; б) конституционный и законодательный; в) обязательный и факультативный; г) общегосударственный и местный.

*Императивным* считается референдум, результат которого является окончательным и обязательным. Решение референдума приобретает силу закона с момента голосования и может быть изменено или отменено только новым волеизъявлением народа.

При *консультативном* референдуме выявляется общественное мнение, которое учитывается органами государственной власти в принятии какого-либо законодательного акта или иного решения. Консультативный референдум именуют также *опросом* народа или населения.

Разделение референдума на *конституционный* и *законодательный* основано на правовом характере принимаемых актов: конституции или закона.

*Обязательным* референдум считается тогда, когда орган, его назначающий, обязан при наличии определенных конституцией условий назначить его проведение. При *факультативном* референдуме компетентный государственный орган по своему усмотрению решает вопрос о назначении референдума.

Идеи референдума были заложены еще в Конституции СССР 1936 г. Так, статья 49 Основного Закона СССР предусматривала, что Президиум Верховного Совета СССР производит всенародный опрос (референдум) по своей инициативе или по требованию одной из союзных республик [3].

В утвержденной постановлением Чрезвычайного XII Съезда Советов Белорусской ССР Конституции БССР от 19 февраля 1937 г. (статья 31) было закреплено, что Президиум Верховного Совета БССР имел право проводить всенародные опросы (референдумы) [4]. Принятая в 1978 г. Конституция Белорусской ССР также содержала положения о референдуме. Так, статья 97 устанавливала, что «Законы Белорусской ССР принимаются Верховным Советом Белорусской ССР или народным голосованием (референдумом), проводимым по решению Верховного Совета Белорусской ССР». Кроме того, статья 102 Конституции предусматривала вынесение важных вопросов государственной жизни на народное обсуждение [5].

Согласно установлениям Конституции СССР 1977 г. по решению четвертого Съезда народных депутатов СССР и в соответствии с постановлением [Верховного Совета СССР](#) от 16 января 1991 г. на всенародное голосование ([референдум](#)) был вынесен вопрос: «Считаете ли Вы необходимым сохранение Союза Советских Социалистических республик как обновлённой федерации равноправных суверенных республик, в которой будут в полной мере гарантироваться права и свободы человека любой национальности». В референдуме, состоявшемся [17 марта 1991 г.](#), в целом по СССР приняло участие около 80 % из внесённых в списки голосования, из них 76,4 % высказались за сохранение Союза. В Белорусской ССР за это предложение высказалось около 82 % граждан, принявших участие в референдуме.

Новейшая история суверенной Беларуси также дает примеры проведения референдумов 14 мая 1995 г., 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.

Так, республиканский референдум, состоявшийся 14 мая 1995 г., проводился в соответствии с постановлением Верховного Совета от 13 апреля 1995 г. «О проведении республиканского референдума по вопросам, предложенным Президентом Республики Беларусь, и мерах по его обеспечению» [6].

На *обязательный* референдум были вынесены следующие вопросы:

1. «Согласны ли вы с приданием русскому языку равного статуса с белорусским?»;
2. «Поддерживаете ли вы предложение об установлении новых Государственного флага и Государственного герба Республики Беларусь?»;

3. «Поддерживаете ли вы действия Президента Республики Беларусь, направленные на экономическую интеграцию с Российской Федерацией?».

Для принятия *консультативного* решения Глава государства вынес на референдум следующий вопрос: «Согласны ли вы с необходимостью внесения изменений в действующую Конституцию Республики Беларусь, которые предусматривают возможность досрочного прекращения полномочий Верховного Совета Президентом Республики Беларусь в случаях систематического или грубого нарушения Конституции?».

Согласно данным Центральной комиссии Республики Беларусь по выборам и проведению республиканских референдумов (далее – Центризбиркома), в голосовании приняли участие 64,8% избирателей от списочного состава. За одобрение вопроса «Согласны ли вы с приданием русскому языку равного статуса с белорусским?» проголосовали 83,3 % избирателей, принявших участие в голосовании (4 017 273 человека). За одобрение вопроса «Поддерживаете ли вы предложение об установлении новых Государственного флага и Государственного герба Республики Беларусь?» проголосовали 3 622 851 человек (75,1%). За одобрение вопроса «Поддерживаете ли вы действия Президента Республики Беларусь, направленные на экономическую интеграцию с Российской Федерацией?» проголосовали 4 020 001 человек (83,3%). За одобрение вопроса «Согласны ли вы с необходимостью внесения изменений в действующую Конституцию Республики Беларусь, которые предусматривают возможность досрочного прекращения полномочий Верховного Совета Президентом Республики Беларусь в случаях систематического или грубого нарушения Конституции?» проголосовали 3 749 266 человек (77,7%).

Таким образом, Глава государства получил поддержку по всем вопросам, вынесенным на указанный референдум.

Состоявшийся 24 ноября 1996 г. республиканский референдум по важнейшим проблемам государственной и общественной жизни проходил в сложной и напряженной политической обстановке. В состоянии политического противостояния оказались отдельные ветви государственной власти, политические партии и общественные объединения. Со стороны противников референдума была предпринята попытка втянуть в этот конфликт и граждан нашей страны. На референдум были вынесены следующие вопросы:

1. Вопросы, инициированные Президентом Республики Беларусь:

- Перенести День независимости Республики Беларусь (День Республики) на 3 июля – День освобождения Беларуси от гитлеровских захватчиков в Великой Отечественной войне;
- Принять Конституцию Республики Беларусь 1994 г. с изменениями и дополнениями (новая редакция Конституции Республики Беларусь), предложенными Президентом Республики Беларусь А. Г. Лукашенко;
- Выступаете ли Вы за свободную, без ограничений, покупку и продажу земли?
- Поддерживаете ли Вы отмену смертной казни в Республике Беларусь?

2. Вопросы, инициированные депутатами Верховного Совета Республики Беларусь:

- Принять Конституцию Республики Беларусь 1994 г. с изменениями и дополнениями, предложенными депутатами фракций коммунистов и аграриев;
- Выступаете ли Вы за то, чтобы руководители местных органов исполнительной власти избирались непосредственно жителями соответствующей административно-территориальной единицы?
- Согласны ли Вы, что финансирование всех ветвей власти должно осуществляться гласно и только из государственного бюджета?

По сообщению Центральной комиссии «Об итогах голосования на республиканском референдуме 24 ноября 1996 г.» в списки граждан, которые имели право участвовать в республиканском референдуме, были включены 7 346 397 человек. В голосовании приняли участие 6 181 463 человек, или 84,14 %.

Результаты голосования по каждому вопросу, который вынесен на республиканский референдум Президентом Республики Беларусь, оказались следующими:

1. за одобрение вопроса «Перенести День независимости Республики Беларусь (День Республики) на 3 июля – день освобождения Беларуси от гитлеровских захватчиков в Великой Отечественной войне» проголосовали 5 450 830 человек, или 88,18 %, против - 646 708 человек, или 10,46 %. 83 925 бюллетеней в части этого вопроса признаны недействительными;

2. за принятие Конституции Республики Беларусь 1994 г. с изменениями и дополнениями (новая редакция Конституции Республики Беларусь), предложенными Президентом Республики Беларусь А. Г. Лукашенко проголосовали 5 175 664 человека, или 70,45 %, против - 689 642 человека, или 9,39 %. 316 157 бюллетеней в части этого вопроса признаны недействительными;

3. за одобрение вопроса «Выступаете ли Вы за свободную, без ограничений, покупку и продажу земли?» проголосовали 948 756 человек, или 15,35 %, против - 5 123 386 человек, или 82,88 %. 109 321 бюллетень в части этого вопроса признаны недействительными;

4. за одобрение вопроса «Поддерживаете ли Вы отмену смертной казни в Республике Беларусь?» проголосовали 1 108 226 человек, или 17,93 %, против - 4 972 535 человек, или 80,44 %. 100 702 бюллетеня в части этого вопроса признаны недействительными.

Результаты голосования по каждому вопросу, который вынесен на республиканский референдум депутатами Верховного Совета Республики Беларусь, были следующими:

1. за принятие Конституции Республики Беларусь 1994 г. с изменениями и дополнениями, предложенными депутатами фракций коммунистов и аграриев проголосовали 582 437 человек, или 7,93 %, против проголосовали 5 230 763 человека, или 71,2 %, 368 263 бюллетеня в части этого вопроса признаны недействительными;

2. за одобрение вопроса « Выступаете ли Вы за то, чтобы руководители местных органов исполнительной власти избирались непосредственно жителями соответствующей административно - территориальной единицы?» проголосовали 1 739 178 человек, или 28,14 %, против проголосовали 4 421 866 человек, или 69,92 %, 120 419 бюллетеней в части этого вопроса признаны недействительными;

3. за одобрение вопроса « Согласны ли Вы, что финансирование всех ветвей власти должно осуществляться гласно и только из государственного бюджета?» проголосовали 1 989 252 человека, или 32,18 %, против проголосовали 4 070 261 человек, или 65,85 %, 121 950 бюллетеней в части этого вопроса признаны недействительными.

Законом Республики Беларусь от 26 ноября 1996 г. «О республиканском референдуме 24 ноября 1996 г. в Республике Беларусь» было определено, что в Республике Беларусь состоялся обязательный республиканский референдум по проекту изменений и дополнений Конституции Республики Беларусь (новая редакция Конституции Республики Беларусь 1994 г.). Президенту Республики Беларусь было предложено совместно с Верховным Советом Республики Беларусь принять необходимые меры по реализации решений, принятых на указанном референдуме. Государственным, общественным и иным органам и организациям, должностным лицам и гражданам Республики Беларусь также предложено руководствоваться в своей деятельности решениями, принятыми на республиканском референдуме [7].

В настоящее время в Республике Беларусь правовую основу референдума составляют Конституция Республики Беларусь [8], Избирательный кодекс от 11 февраля 2000 г. (с изм. и доп.) [9] и иные акты законодательства Республики Беларусь, а также постановления Центральной комиссии Республики Беларусь по выборам и проведению республиканских референдумов. Ранее вопросы, связанные с проведением референдумов в Республике Беларусь, регулировал Закон от 13 июня 1991 г. «О народном голосовании (референдуме) в Республике Беларусь» [10], который утратил силу в связи с принятием 11 февраля 2000 г. Избирательного кодекса Республики Беларусь.

Закрепив положение о том, что носителем суверенитета и единственным источником власти является народ, Конституция Республики Беларусь установила, что для решения важнейших вопросов государственной и общественной жизни могут проводиться республиканские и местные референдумы. В Конституции Республики Беларусь референдуму посвящена отдельная Глава 2 (Раздел III «Избирательная система. Референдум»). Согласно статье 112 Избирательного кодекса Республики Беларусь на *республиканский* референдум могут выноситься важнейшие вопросы государственной и общественной жизни Республики Беларусь. На *местный* референдум могут выноситься вопросы, имеющие важнейшее значение для населения соответствующих административно-территориальных единиц и отнесенные к компетенции соответствующих местных Советов депутатов, исполнительных и распорядительных органов.

При этом Избирательным кодексом предусмотрено, что на республиканский референдум не могут выноситься вопросы: которые могут вызвать нарушение территориальной целостности Республики Беларусь; связанные с избранием и освобождением Президента Республики Беларусь, назначением (избранием, освобождением) должностных лиц, назначением (избранием, освобождением) которых относится к компетенции Президента Республики Беларусь и палат Национального собрания Республики Беларусь; о принятии и изменении бюджета, установлении, изменении и отмене налогов; об амнистии, о помиловании.

Такая же практика существует во многих странах. Так, согласно законодательству ФРГ не допускается проведение референдума в отношении законов о налогах и бюджете, об амнистии и помиловании, о полномочиях на ратификацию международных договоров. Согласно Федеральному конституционному закону Российской Федерации от 28 июня 2004 г. «О референдуме Российской Федерации» на референдум не могут выноситься вопросы изменения статуса субъектов РФ, закрепленного Конституцией; о досрочном прекращении или продлении срока полномочий Президента Российской Федерации, Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, а также о проведении досрочных выборов Президента Российской Федерации, депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации; об избрании, о назначении на должность, досрочном прекращении, приостановлении или продлении полномочий лиц, замещающих государственные должности Российской Федерации; о принятии чрезвычайных и срочных мер по обеспечению здоровья и безопасности населения и др.[11]. Статья 75 Конституция Италии предусматривает возможность проведения референдума для отмены, полностью или частично, любого закона или акта Республики, имеющего силу закона, за исключением законов о налогах и бюджете, об амнистии и помиловании, о полномочиях на ратификацию международных договоров[12].

В Республике Беларусь на местный референдум не выносятся вопросы, перечисленные в статье 112 Избирательного кодекса Республики Беларусь (т.е. вопросы, которые не могут выноситься на республиканский референдум), а также вопросы, связанные с назначением на должность, утверждением в должности или освобождением от должности, относящиеся к компетенции местного исполнительного и распорядительного органа либо его руководителя.

По сложившейся конституционно-правовой практике инициатива референдума может исходить от парламента, главы государства (Франция), группы депутатов парламента (Венгрия – 50 депутатов), группы избирателей Италия – 50 тыс.), группы органов местного самоуправления (Италия – 5 областных советов). В Российской Федерации согласно действующему Федеральному конституционному закону «О референдуме Российской Федерации» инициатива проведения общегосударственного референдума принадлежит не менее чем 2 млн. граждан, имеющих право на участие в референдуме, при условии, что на территории одного субъекта Федерации или в совокупности за пределами Российской Федерации находится место жительства не более 50 тыс. из них [13].



В Республике Беларусь право инициативы на проведение республиканского референдума принадлежит Президенту Республики Беларусь, Палате представителей, Совету Республики и гражданам Республики Беларусь. Инициатива Палаты представителей и Совета Республики на проведение республиканского референдума выражается в виде предложения, которое принимается на их отдельных заседаниях большинством голосов от полного состава каждой из палат, и вносится Президенту Республики Беларусь. Инициатива граждан на проведение республиканского референдума выражается в виде предложения, внесенного не менее 450 тыс. граждан, обладающих избирательным правом, в том числе не менее 30 тыс. граждан от каждой из областей и г. Минска.

В случае, если с инициативой о проведении республиканского референдума выступают граждане, ими образуется группа по проведению референдума (инициативная группа) из числа лиц, имеющих право участвовать в референдуме, в количестве не менее 100 человек, примерно в равной степени представляющих граждан от каждой области и г. Минска.

Инициативная группа обращается в Центральную комиссию по выборам и проведению республиканских референдумов с заявлением о регистрации инициативной группы и вопроса (проекта решения), предлагаемого ею на референдум. К заявлению прилагаются протокол собрания инициативной группы, на котором было принято решение об образовании группы, выдвижении инициативы о проведении референдума, вопросе (проекте решения), предлагаемом на референдум, избрании председателя группы и координаторов по областям и г. Минску, список участников собрания, подписанный председателем и секретарем собрания, а также список членов инициативной группы, давших согласие на участие в работе инициативной группы, что должно быть подтверждено их собственноручными подписями, подлинность которых подлежит нотариальному засвидетельствованию.

Выносимый на республиканский референдум вопрос (проект решения) должен быть сформулирован инициативной группой четко и ясно с тем, чтобы на него был возможен однозначный ответ. Формулировка вопроса (проекта решения), предлагаемого на референдум, может быть уточнена с согласия инициативной группы, о чем должен быть представлен протокол собрания группы.

Документы, представленные инициативной группой о проведении республиканского референдума, и вопрос (проект решения), предлагаемый на референдум, направляются Центральной комиссией на заключение в Министерство юстиции и Прокуратуру Республики Беларусь, которые проверяют соответствие вопроса (проекта решения) требованиям законодательства Республики Беларусь и соблюдение порядка образования инициативной группы.

Вопрос (проект решения), предлагаемый на республиканский референдум с учетом заключения Министерства юстиции и Прокуратуры Республики Беларусь, и состав инициативной группы регистрируются Центральной комиссией.

В регистрации отказывается в случае нарушения требований законодательства Республики Беларусь. Отказ в регистрации инициативной группы может быть обжалован в месячный срок в Верховный Суд Республики Беларусь. При этом жалоба должна быть подписана большинством состава инициативной группы.

**После регистрации инициативной группы Центральная комиссия выдает ей свидетельство о регистрации и образец листа (подписного листа) для сбора подписей граждан под предложением о проведении республиканского референдума, а членам инициативной группы - соответствующие удостоверения.**

Материальное обеспечение агитации по инициированию республиканского референдума гражданами и сбору подписей граждан осуществляется *за счет средств инициативной группы*, которая открывает для этого счет в банке. В этих целях инициативная группа может использовать добровольные пожертвования организаций (за исключением государственных), политических партий, других общественных объединений, трудовых коллективов, граждан Республики Беларусь. Контроль за поступлением и расходованием этих средств осуществляется Центральной комиссией.

Кроме того, законодательством предусмотрено, что на подготовку и проведение референдума использование средств иностранных государств, предприятий, организаций, иностранных граждан и международных организаций, предприятий Республики Беларусь с иностранными инвестициями *не допускается*.

Следует особо подчеркнуть, что сбор подписей граждан под предложением о проведении референдума осуществляется только членами инициативной группы *в 2-месячный срок* со дня регистрации инициативной группы. В подписной лист могут быть включены исключительно подписи граждан, проживающих в одном населенном пункте, а в городах с районным делением – в одном районе города.

Принуждение граждан Республики Беларусь с целью получения подписи в подписном листе, а также использование противоправных форм сбора подписей запрещается. В случае обнаружения нескольких подписей одного и того же гражданина достоверной считается только одна подпись, а остальные подписи считаются недостоверными. Ответственность за достоверность содержащихся в подписных листах данных несет член инициативной группы, осуществлявший сбор подписей.

О результатах сбора подписей граждан в подписных листах в поддержку инициативы о проведении республиканского референдума принимается решение соответствующего районного, городского исполнительного комитета, районной администрации в городе, которое направляется соответственно в областной, Минский городской исполнительный комитет.

Подписные листы должны находиться на хранении в соответствующих районных, городских исполнительных комитетах, районных администрациях в городах.

Проверить достоверность подписей граждан в подписных листах при необходимости в *5-дневный срок* могут также областные, Минский городской исполнительный комитет. После

принятия решений областными и Минским городским исполнительными комитетами инициативная группа составляет заключительный акт о сборе подписей и представляет его в Центральную комиссию.

В свою очередь Центральная комиссия проверяет соответствие заключительного акта инициативной группы и поступивших решений областных, Минского городского исполнительных комитетов требованиям Избирательного кодекса и иных актов законодательства Республики Беларусь и составляет заключение о соблюдении данной группой требований Избирательного кодекса.

Заключительный акт инициативной группы вместе со своим заключением и протоколом, если отсутствуют основания для отклонения предложения о проведении референдума, Центральная комиссия передает Президенту Республики Беларусь.

Решение Центральной комиссии об отклонении предложения по проведению референдума может быть обжаловано в месячный срок в Верховный Суд Республики Беларусь, при этом жалоба должна быть подписана большинством состава инициативной группы.

Повторное инициирование гражданами проведения референдума по одному и тому же вопросу допускается не ранее чем *через 1 год* после отклонения предложения о проведении референдума и не ранее чем *через 3 года* после проведения референдума по этому вопросу [14]. Аналогичная норма заложена и в законодательстве других государств. В частности, Федеральный конституционный закон «О референдуме Российской Федерации» устанавливает, что проведение повторного референдума, то есть референдума по вопросам, имеющим по смыслу или содержанию ту же формулировку, что и вопросы, голосование по которым проведено на состоявшемся референдуме, не допускается в течение *двух лет* со дня официального опубликования (обнародования) его результатов [15].

В соответствии со статьей 117 Избирательного кодекса Республики Беларусь Президент Республики Беларусь назначает республиканский референдум по собственной инициативе или в *2-месячный* срок после внесения на его рассмотрение в соответствии с Избирательным кодексом предложений палат Национального собрания Республики Беларусь либо граждан.

В указе Президента Республики Беларусь о назначении референдума, как правило, предусматриваются:

- дата проведения референдума;
- юридическая сила решения, принятого референдумом;
- формулировка вынесенного на референдум вопроса (вопросов);
- иные организационные мероприятия по обеспечению проведения референдума [16].

Если на референдум выносится законопроект, то он прилагается к указу Президента Республики Беларусь о назначении референдума. Дата проведения референдума устанавливается не позднее *3 месяцев* со дня издания указа Президента Республики Беларусь о назначении референдума.

Президент Республики Беларусь вправе отклонить предложение о проведении референдума, если оно не соответствует требованиям Избирательного кодекса и иных актов законодательства Республики Беларусь. Решение Президента Республики Беларусь об отклонении референдума оформляется указом.

Реализация права инициативы граждан на *проведение местного референдума*, его подготовка и проведение, порядок и сроки образования участков для голосования, соответствующих комиссий по референдуму, полномочия и организация их деятельности, составление списков граждан, имеющих право участвовать в референдуме, порядок голосования, подведения и опубликования итогов референдума осуществляются применительно к нормам законодательства о республиканском референдуме.

Право инициативы на проведение местного референдума принадлежит местным представительным органам и гражданам Республики Беларусь, постоянно проживающим на территории соответствующей области, района, города, района в городе, поселка, сельсовета. Инициатива граждан выражается в виде предложения, внесенного не менее 10 % граждан, обладающих избирательным правом и проживающих на соответствующей территории [17].

Если граждане выступают с инициативой о проведении местного референдума, ими образуется инициативная группа из числа лиц, имеющих право участвовать в референдуме, в количестве:

- в области и городе Минске – не менее 50 человек;
- в районе, городе, районе в городе – не менее 20 человек;
- в поселке, сельсовете – не менее 10 человек.

Документы о проведении местного референдума, представленные инициативной группой, и вопрос, предлагаемый на референдум, направляются местным исполнительным и распорядительным органом на заключение в соответствующий областной, Минский городской орган юстиции, которые проверяют соответствие вопроса, выносимого на референдум, требованиям законодательства и соблюдение порядка образования инициативной группы.

В течение 30 дней со дня обращения за регистрацией инициативной группе выдается свидетельство о регистрации, образец подписного листа, а членам инициативной группы – соответствующие удостоверения.

**Если исполнительным и распорядительным органом установлено, что собрано необходимое количество достоверных подписей, инициативная группа по проведению местного референдума составляет заключительный акт и представляет его в соответствующий исполнительный и распорядительный орган, который передает его в местный Совет депутатов.**

Решение о назначении областного, Минского городского, районного, городского, поселкового, сельского референдума принимается *соответствующим местным Советом депутатов*, а решение о назначении районного референдума в городе с районным делением – городским Советом депутатов не позднее 30 дней со дня внесения в соответствии с

требованиями Избирательного кодекса и иных актов законодательства Республики Беларусь такого предложения.

Местный Совет депутатов, принимая решение о назначении референдума, обеспечивает ознакомление граждан с содержанием вопроса (проекта решения), вынесенного на референдум.

Дата проведения референдума устанавливается не позднее *3 месяцев* со дня принятия решения о назначении референдума. Решение местного Совета депутатов о назначении референдума публикуется в печати и обнародуется в других средствах массовой информации. Решения, принятые местным референдумом, подписываются руководителем соответствующего местного исполнительного и распорядительного органа.

Организация референдумов аналогична выборам. Однако на референдуме избиратель голосует не за какую-либо кандидатуру или партийный список, а, как отмечалось выше, за предложение, содержащее решение какого-либо вопроса. Для проведения референдумов составляются списки избирателей, проводится соответствующая разъяснительная и агитационная работа. Подготовка и проведение референдума на территории области, города, района, района в городе, поселка, сельсовета осуществляются соответствующими комиссиями по референдуму, образованными в соответствии с Избирательным кодексом Республики Беларусь.

На основании протоколов, полученных от участковых комиссий по референдуму и составленных в соответствии с требованиями статьи 55 Избирательного кодекса Республики Беларусь, районные, городские, районные в городах комиссии по референдуму подводят итоги проведения референдума. Результаты референдума устанавливаются на заседаниях указанных комиссий и заносятся в протокол. Протокол подписывается председателем, заместителем председателя, секретарем и членами соответствующей комиссии по референдуму и передается немедленно, но не позднее чем через *2 дня* после окончания голосования лично председателем или заместителем председателя либо секретарем комиссии в областную, Минскую городскую комиссию по референдуму и в органы, образовавшие комиссию, для информации.

Результаты референдума в областях, г. Минске устанавливаются на заседаниях областных, Минской городской комиссий по референдуму и заносятся в протокол. К протоколу, направляемому в Центральную комиссию, прилагаются, если они имеются, особые мнения членов комиссии, заявления других лиц о нарушениях, допущенных в ходе голосования или при подсчете голосов, и принятые по ним решения комиссии.

В случае обнаружения органами, образовавшими областную, Минскую городскую комиссию по референдуму, нарушений требований Избирательного кодекса и иных актов законодательства Республики Беларусь, допущенных в ходе голосования или при подсчете голосов, об этом немедленно сообщается в Центральную комиссию.

На основании протоколов областных, Минской городской комиссий по референдуму Центральная комиссия устанавливает:

- общее число граждан, имеющих право участвовать в референдуме;
- число граждан, получивших бюллетени для голосования;
- число граждан, принявших участие в голосовании;
- число голосовавших за одобрение вынесенного на референдум вопроса (проекта решения) и число голосовавших против его одобрения;
- число бюллетеней, признанных недействительными.

По сложившейся мировой конституционно-правовой практике референдум считается действительным, если в голосовании приняло участие *определенное законом* количество избирателей. Оно может отличаться от того процента участия в голосовании, которое установлено для действительности выборов. Так, в Российской Федерации Центральная избирательная комиссия признает референдум состоявшимся, если в голосовании приняло участие более половины участников, внесенных в списки референдума [18].

В Италии отменяющий референдум (об отмене закона, ранее принятого парламентом) действителен, если в голосовании приняло участие более половины избирателей. Такое же правило установлено в большинстве стран, что указывает на особое значение решений, принимаемых референдумом.

По законодательству Республики Беларусь референдум считается *состоявшимся*, если в голосовании приняло участие более 50 % граждан, внесенных в списки граждан, имеющих право участвовать в референдуме. Решение считается принятым референдумом, если за него в целом по Республике Беларусь проголосовало *более половины* граждан, принявших участие в голосовании [19].

Особо следует подчеркнуть, что решение конституционного референдума о принятии, изменении и дополнении Конституции Республики Беларусь считается принятым, если за него проголосовало *большинство граждан*, внесенных в списки для голосования [20].

**Результаты референдума устанавливаются на заседании Центральной комиссии и заносятся в протокол. Протокол подписывается председателем, заместителем председателя, секретарем и членами комиссии.**

Центральная комиссия по представлению соответствующих комиссий по референдуму и органов, образовавших комиссии, а также по установленным ею основаниям может признать результаты референдума в области, районе, городе, районе в городе, на участке для голосования *недействительными* из-за допущенных нарушений требований Избирательного кодекса и иных актов законодательства Республики Беларусь.

Сообщение об итогах референдума публикуется в печати Центральной комиссией в *7-дневный срок*. В сообщении указываются общее число граждан, имеющих право участвовать в референдуме; число граждан, получивших бюллетени для голосования; число граждан, принявших участие в голосовании; число голосовавших за одобрение вынесенного на

референдум вопроса (проекта решения) и число голосовавших против его одобрения; число бюллетеней, признанных недействительными.

По представлению Генерального прокурора Республики Беларусь о нарушениях, допущенных при проведении референдума, Центральная комиссия имеет право принять решение либо о проведении в течение месяца повторного голосования на тех участках для голосования и других территориях, где были допущены нарушения, либо о проведении в течение года повторного голосования на всей территории Республики Беларусь.

Решение, принятое референдумом, подписывается Президентом Республики Беларусь и публикуется в порядке, установленном для опубликования актов Президента Республики Беларусь.

Решение, принятое референдумом, вступает в силу через 10 дней после его официального опубликования, если в нем не установлен иной срок. Датой принятия решения референдумом считается день референдума.

*Юридическая сила* решения, принятого референдумом, определяется указом Президента Республики Беларусь о назначении референдума. Решения, принятые референдумом, могут быть отменены или изменены только *путем референдума*, если иное не будет определено на самом референдуме. Если для выполнения решения, принятого референдумом, требуется издание какого-либо правового акта, он должен быть принят в течение *5 месяцев* со дня вступления в силу решения, принятого референдумом.

На основе установлений Конституции Республики Беларусь в октябре 2004 г. был проведен республиканский референдум, вокруг которого велось немало дебатов, в том числе и в научной среде. Между тем анализ конституционных установлений показывает, что он был проведен в строгом и полном соответствии с буквой и духом Основного Закона нашей страны. Конституция – это главный учредительный и одновременно многогранный политико-правовой акт государства и общества, обладающий особыми юридическими свойствами. Как уникальный документ наивысшей юридической силы, Конституция базируется на выработанных мыслителями разных эпох главных ценностях конституционализма, наработках мирового конституционно-правового опыта, на накопленном собственном опыте государственно-правового строительства. Будучи каркасом государственно-правовой модели общества, Конституция определяет правила политических процессов в государстве и обществе, их демократический вектор, выступает в качестве основного гаранта и существенного фактора обеспечения политической и экономической стабильности, функционирования государственного механизма в устойчивом режиме законности и правопорядка. Конституция является правовым фундаментом государственной и общественной жизни, основным источником национальной правовой системы. Она определяет конституционный строй, главные устои государства и обеспечивает своими предписаниями и установлениями их стабильность и надежную защиту, закрепляет политический и идеологический плюрализм, а также правовой статус человека и гражданина. Именно Конституция устанавливает правила, по которым осуществляется политический процесс в государстве, в том числе проведение выборов и

референдумов. Так, Конституция Республики Беларусь в статье 140 установила, что разделы I, II, IV, VIII Конституции могут изменяться только путем референдума. В разделе IV Конституции «Президент. Парламент. Правительство. Суд» статьями 79 – 89 устанавливается правовой статус Президента Республики Беларусь, в том числе порядок избрания и сроки его полномочий. Статья 74 Конституции Республики Беларусь гласит, что республиканские референдумы назначаются Президентом Республики Беларусь.

Из этого вытекает, что, во-первых, назначив на 17 октября 2004 г. проведение референдума, Президент действовал в правовых рамках статьи 74 Конституции; во-вторых, вынесенный Главой государства вопрос о сроках полномочий Президента, т.е. вопрос, связанный с изменением Конституции, вытекает и полностью согласуется с установлениями статьи 140 Конституции.

Центральная комиссия Республики Беларусь по выборам и проведению республиканских референдумов на основании протоколов областных, Минской городской комиссий по референдуму от 17 октября 2004 г. установила следующие результаты республиканского референдума.

В списки для голосования было внесено 6 986 163 гражданина Республики Беларусь. Число граждан, получивших бюллетени для голосования, составило 6 315 825. В голосовании на референдуме приняло участие 6 307 395 граждан, что составило 90,28% от числа граждан, внесенных в списки для голосования.

За принятие решения по вынесенному на референдум вопросу: «Разрешаете ли Вы первому Президенту Республики Беларусь Лукашенко А.Г. участвовать в качестве кандидата в Президенты Республики Беларусь в выборах Президента и принимаете ли часть первую статьи 81 Конституции Республики Беларусь в следующей редакции: «Президент избирается на пять лет непосредственно народом Республики Беларусь на основе всеобщего, свободного, равного и прямого избирательного права при тайном голосовании?»» проголосовало 5 548 477 граждан, что составляет 79,42 % от числа граждан, внесенных в списки для голосования.

Против одобрения вынесенного на референдум вопроса проголосовало 691 917 граждан, что составляет 9,9 % от числа граждан, внесенных в списки для голосования. Число бюллетеней, признанных недействительными, составило 67 001.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, в Республике Беларусь сложилось и на деле эффективно действует законодательство, регулирующее порядок подготовки и проведения республиканских и местных референдумов. Оно основано на общепризнанных принципах конституционализма, сложившейся мировой конституционно-правовой практике, позволяет на деле реализовывать принципы народовластия и один из его стержневых принципов – принцип прямой, непосредственной демократии. В то же время избирательное законодательство Республики Беларусь, как и иное законодательство, нуждается в систематическом уточнении соответствующих норм в целях



проведения, как выборов, так и референдумов на истинно демократической основе. В этих целях было бы целесообразным уточнить те нормы статьи 112 Избирательного кодекса, которые регламентируют порядок добровольного пожертвования средств трудовых коллективов на материальное обеспечение агитации по инициированию республиканского референдума гражданами. В совершенствовании нуждаются также установления Избирательного кодекса, которые определяют перечень субъектов права инициативы на проведение республиканского референдум. Такое право можно было предоставить политическим партиям, зарегистрированным Минюстом, в лице их высших республиканских руководящих органов. В целях повышения роли местных референдумов, как средства прямого (непосредственного) участия граждан соответствующих административно-территориальных единиц в решении вопросов местного значения, в число субъектов, обладающих правом инициативы на проведение местного референдума, следовало бы внести и местные исполнительные и распорядительные органы. В соответствии со статьей 3 Конституции Республики Беларусь единственным источником государственной власти и носителем суверенитета является народ. Исходя из данного установления Основного Закона, в целях полнокровного, поистине демократического волеизъявления на референдумах воли большинства народа было бы целесообразным в соответствующие статьи Избирательного кодекса внести уточнения, касающихся порядка определения итогов референдумов: «Решение считается принятым референдумом, если за него в целом по Республике Беларусь проголосовало *более половины граждан, внесенных в списки граждан, имеющих право участвовать в референдуме*».

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Основной Закон ФРГ от 29 мая 1949 г. (с изменениями и доп. от 24 июня 1968 г. // Конституции зарубежных стран. – Минск: ИООО «Право и экономика», 2007. – С. 55-56.
2. Конституции зарубежных государств. Учебное пособие. – М.: Издательство БЕК, 1996. – С. 274-275.
3. Кукушкин, Ю.С. Очерк истории Советской Конституции / Ю.С. Кукушкин, О.И. Чистяков. – М., Политиздат, 1987. – С. 293.
4. Конституция (Основной Закон) Белорусской Советской Социалистической Республики. – Минск: БЕЛПАРТИЗДАТ ЦК КП(б)Б, 1937.
5. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик. Конституции (Основные Законы) Союзных Советских Социалистических Республик. – М.: Юрид. лит., 1978. – С. 140.
6. Народная газета. – 1995. – 15 апр.
7. Ведомости Верхов. Совета Респ. Беларусь. – 1996. – № 35. – Ст. 632. – С. 258.
8. Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – № 1. – 1/0; 2004. – № 188. – 1/6032.

9. Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. – № 25. – 2 / 145; 2011.– № 127. – 2/1861; Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 27.11.2013. – 2/2070.
10. Ведомости Верхов. Совета БССР.– 1991.– № 25. – Ст. 364.
11. СЗ РФ. – 2004. – № 27. – Ст. 2710; 2008. – № 17. – Ст. 1754.
12. Конституции зарубежных государств. Учебное пособие. – М.: Издательство БЕК, 1996.
13. Статья 14 Федерального конституционного закона Российской Федерации от 28 июня 2004 г. «О референдуме Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2004. – № 27. – Ст. 2710; 2008. – № 17. – Ст. 1754.
14. Статья 116 Избирательного кодекса Республики Беларусь от 11 февраля 2000 г. (с изм. и доп.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. – № 25. – 2 / 145; 2011.– № 127. – 2/1861; Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 27.11.2013. – 2/2070.
15. Статья 7 Федерального конституционного закона Российской Федерации от 28 июня 2004 г. «О референдуме Российской Федерации» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. – 2004. – № 27. – Ст. 2710; 2008. – № 17. – Ст. 1754.
16. Статья 117 Избирательного кодекса Республики Беларусь от 11 февраля 2000 г. (с изм. и доп.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000.– № 25. – 2/145; 2011. – № 127. – 2/1861; Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 27.11.2013. – 2/2070.
17. Статья 126 Избирательного кодекса Республики Беларусь от 11 февраля 2000 г. (с изм. и доп.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000.– № 25. – 2/145; 2011. – № 127. – 2/1861; Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 27.11.2013. – 2/2070.
18. Статья 80 (п.п. 5,7) Федерального конституционного закона Российской Федерации от 28 июня 2004 г. «О референдуме Российской Федерации» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. – 2004. – № 27. – Ст. 2710; 2008. – № 17. – Ст. 1754.
19. Статья 121 Избирательного кодекса Республики Беларусь от 11 февраля 2000 г. (с изм. и доп.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000.– № 25. – 2/145; 2011. – № 127. – 2/1861; Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 27.11.2013. – 2/2070.
20. Статья 140 (часть вторая) Конституции Республики Беларусь от 15 марта 1994 г. (с изм. и доп. от 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – № 1. – 1/0; 2004. – № 188. – 1/6032.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ВИДОВ ГРАЖДАНСКОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА

Т.С. ТАРАНОВА

доктор юридических наук, профессор, заведующая кафедрой гражданско-правовых дисциплин факультета права учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

### Аннотация

*Проблеме видов производства в юридической литературе в последнее время стало уделяться много внимания, но многие вопросы остаются дискуссионными и нераскрытым в силу их многоаспектности и сложности. На основе анализа существующих в науке точек зрения и законодательства, автор делает собственные выводы по рассматриваемой проблематике.*

Ключевые слова: виды производства, суд первой инстанции, гражданское судопроизводство

### Abstract

*To problem of types of proceeding it is paid much attention in legal literature, but many questions remain debatable and unsolved because of its variety and complexity. On the basis of the analysis of the points of view existing in science as well as the legislation, the author draws own conclusions on a considered problematic.*

Key words: kinds of proceedings, court of the first instance, civil procedure

### ВВЕДЕНИЕ

В целях доступности правосудия, повышения его эффективности и быстроты, гражданская процессуальная форма может предусматривать процессуальные особенности действия механизма судебной защиты прав и охраняемых законом интересов участников правоотношений.

Гражданская процессуальная форма в целом регламентирует порядок защиты прав и законных интересов юридически заинтересованных в исходе дела лиц в процессе рассмотрения и разрешения гражданских дел, обжалования и пересмотра вынесенных судебных постановлений, а также исполнения судебных и иных постановлений, подлежащих исполнению в гражданском судопроизводстве. Процессуальная форма характеризует форму отправления правосудия в соответствующем виде судопроизводства – гражданском, административном, уголовном, конституционном [1].

В отличие от гражданской процессуальной формы вид производства регулирует обособленную часть правоотношений, особенности которых позволяют применять дифференциацию в сфере гражданского судопроизводства. Под видом гражданского судопроизводства можно понимать процессуальный порядок рассмотрения и разрешения в суде первой инстанции гражданских дел, основанный на универсальности процессуальных правил

общего характера, применяемых в исковом производстве, а также возможности применения иных процессуальных правил, индивидуализирующих процессуальный порядок рассмотрения и разрешения дел при наличии особенностей правовой природы правоотношений, составляющих предмет судебного разбирательства в отдельных производствах.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В гражданском судопроизводстве выделяется несколько видов производства, в которых может осуществляться рассмотрение дел в суде первой инстанции.

Согласно ст. 8 Гражданского процессуального кодекса Республики Беларусь 1999 г. [2] непосредственно выделяется исковое, особое, приказное производство, а также производство по делам, возникающим из административно-правовых отношений.

Традиционно преимущество признается за исковым производством, по правилам которого практически может быть рассмотрено любое гражданское дело. Специальные процессуальные правила, дополняемые правилами искового производства, образуют определенную процедуру рассмотрения в суде дел, формируя таким образом отдельный вид производства. Анализ содержания ст. 8 ГПК свидетельствует, что законодатель не ограничивает перечень видов производства по гражданским делам и указывает на иные виды производства, предусмотренные ГПК и другими законодательными актами.

Вопросы об иных видах производства в законодательстве остались не урегулированным. Возникают вопросы о том, можно ли относить к иному производству правила о рассмотрении дел с участием иностранных лиц, правила об исполнении в Республике Беларусь судами решений иностранных судов и арбитражей (третейских судов), о рассмотрении жалоб (протестов) на действия (бездействие) судебного исполнителя, и на постановления судебного исполнителя.

На взгляд автора, не вполне последовательно при структурировании видов производства учитываются особенности определенных категорий дел. Например, в рамках особого производства рассматриваются дела, имеющие особенности, которые отличаются от традиционных подходов к выделению особого производства.

Речь, в частности, идет о рассматриваемых в порядке особого производства делах о помещении несовершеннолетних в специальные учебно-воспитательные или лечебно-воспитательные учреждения, о переводе несовершеннолетних в другие специальные учебно-воспитательные или лечебно-воспитательные учреждения, о прекращении пребывания несовершеннолетних в указанных учреждениях до истечения установленного судом срока пребывания, о продлении этого срока, а также о помещении несовершеннолетних в приемники-распределители для несовершеннолетних, о продлении срока нахождения несовершеннолетних в приемниках-распределителях для несовершеннолетних, об освобождении несовершеннолетних из приемников-распределителей для несовершеннолетних.

Очевидно, что данные дела выходят за общепринятые рамки особого производства, в котором должны устанавливаться факты, имея существенные особенности в порядке возбуждения, рассмотрения и разрешения дел, исполнения судебных постановлений.

По делам данной категории заявление в суд направляется лицом, не имеющим притязаний на предмет рассмотрения и которое не выступает в интересах другого лица. Так, заявление о помещении несовершеннолетних, не подлежащих уголовной ответственности, в специальные учебно-воспитательные и лечебно-воспитательные учреждения, вправе направлять в суд комиссии по делам несовершеннолетних. Заявление о помещении несовершеннолетнего в приемник-распределитель для несовершеннолетних подается начальником органа внутренних дел или его заместителем (ст. 27 Закона Республики Беларусь «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» [3], ст. 393-6 ГПК).

Четко определяется не только заявитель, но и перечень прилагаемых к заявлению необходимых документов. К заявлению должны быть приложены документы, предусмотренные законодательством: характеристики с мест учебы (работы) несовершеннолетних; акты обследования семейно-бытовых условий жизни несовершеннолетних; справки органов внутренних дел, содержащие сведения о правонарушениях, ранее совершенных несовершеннолетними, и принятых в связи с этим мерах воздействия; заключения государственных организаций здравоохранения о состоянии здоровья несовершеннолетних и возможности их помещения в специальные учебно-воспитательные учреждения или необходимости их помещения в специальные лечебно-воспитательные учреждения.

Специфика данной категории дел, отличающая от иных дел особого производства, связана и с тем, что по делам о помещении несовершеннолетних в приемники-распределители для несовершеннолетних, о продлении срока нахождения несовершеннолетнего в приемнике-распределителе для несовершеннолетних или об освобождении несовершеннолетнего из приемника-распределителя для несовершеннолетних судом выносятся не решение, а определение. Такое определение суда подлежит немедленному исполнению.

Исполнение решений возлагается не на службу судебных исполнителей. Согласно ст. 30 Закона Республики Беларусь «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» исполнение решений суда о помещении несовершеннолетних, не подлежащих уголовной ответственности, в специальные учебно-воспитательные или лечебно-воспитательные учреждения обеспечивают: инспекции по делам несовершеннолетних - в части доставления несовершеннолетних в приемники-распределители для несовершеннолетних; приемники-распределители для несовершеннолетних – в части доставления несовершеннолетних в специальные учебно-воспитательные учреждения или специальные лечебно-воспитательные учреждения; Министерство образования Республики Беларусь – в части предоставления путевок для направления несовершеннолетних в специальные учебно-воспитательные учреждения или специальные лечебно-воспитательные учреждения;

руководители специальных учебно-воспитательных учреждений, специальных лечебно-воспитательных учреждений - в части создания и реализации специальных условий воспитания.

Существенные особенности производства, не характерные для рассмотрения и разрешения дел особого производства присущи также делам о направлении гражданина в лечебно-трудовые профилактории, продлении срока нахождения гражданина в лечебно-трудовом профилактории, прекращении нахождения гражданина в лечебно-трудовом профилактории (ст. 393-9–393-12 ГПК).

Рассматривая разделение судопроизводства на виды производств как явление уже существующее, в развитии которого наблюдаются разные подходы, следует остановиться на вопросе о критериях дифференциации гражданского судопроизводства на отдельные виды производства. В основу такой дифференциации могут быть положены критерии *процессуально-правового и материально-правового* характера.

Материально-правовые критерии включают предмет разбирательства: наличие спора о праве или иной конфликтной ситуации, требующей судебного вмешательства и применения норм материального права. Исходя из материально-правового критерия, выделяются иски и неиски виды производства. При этом предметом судебного разбирательства в неисковых производствах является конфликтная ситуация, в связи с которой заинтересованное лицо вынуждено обратиться за судебной защитой своих законных интересов. В юридической литературе указывается, что неисковые производства можно рассматривать как процедуры, имеющие признаки упрощенного процесса по сравнению с исковым производством [4].

Нужно отметить дискуссионность вопроса о выделении видов производств. Г. Добровольский и другие ученые выделяли лишь два самостоятельных вида производства: исковое и особое, полагая, что производство по делам из публичных правоотношений представляет собой разновидность искового производства. Д.М. Чечот, выделяя виды производства, условно подразделял их на «исковые» и «неисковые», понимая под последними производство по делам из административных правоотношений и особое производство. Иная позиция была изложена А.Т. Боннером, который полагал, что правосудие осуществляется только по делам искового производства. Рассмотрение большинства дел особого производства не является осуществлением правосудия, так как в таких случаях суд не рассматривает спор о праве и не применяет норм права [5].

М.Х. Хутыз высказывает свою позицию о видах производств в контексте соотношения с производством в суде первой инстанции. Данный автор полагает, что определение искового производства и неискового производства как видов нарушает логическую схему «род и виды», поскольку неизвестным остается, в чем же состоит родовое понятие, охватывающее виды. М.Х. Хутыз считает, что общие правила производства охватывают исковое производство, в то время как изъятия из общих правил производства предназначаются для дел, возникающих из административно-правовых отношений и дел особого производства [6]. Соглашаясь с такой позицией, можно уточнить, что правила, применяемые в производствах, не являющихся

исковыми, носят не только характер изъятия, но также конкретизируют и дополняют правила искового производства (например, обязывают выносить решение с мотивировочной частью по определенным категориям дел, возникающим из административно-правовых отношений и делам особого производства).

Критерий процессуально-правового характера определяет дифференциацию производства в зависимости от цели судебного производства (рассмотрение заявленных требований по существу, проверка судом законности и обоснованности действий (бездействий) государственных органов, должностных лиц, установление наличия оснований для отмены решения третейского суда и др.), особенности распределения бремени доказывания, проявления принципов гражданского процесса.

Заслуживает внимания классификация видов производства, предложенная Е.И. Носыревой, на основе признака наличия определенного процессуального порядка. При этом процессуальный порядок определяется как установленная законом последовательность процессуальных действий по рассмотрению судом первой инстанции той или иной совокупности гражданских дел. Е.И. Носырева предлагает классификацию видов гражданского судопроизводства на две большие группы: 1) производства, связанные с рассмотрением дела по существу, куда она относит исковое, особое, приказное и производство, по делам, возникающим из публичных правоотношений); 2) производства не связанные с рассмотрением дела по существу (об оспаривании решений третейских судов и о выдаче исполнительных листов на принудительное исполнение решений третейских судов и производство по делам о признании и приведении в исполнение решений иностранных судов и иностранных арбитражных решений) [7].

Воспользовавшись вышеприведенной классификацией производств, можно указать, что с учетом критерия процессуально-правового характера исковое производство включает более узкие виды, имеющие набор особенностей, предусмотренных законодательством и позволяющие выделить в качестве подвидов, которые обладают общими признаками вида, но имеют существенные отличия по определенным вопросам.

К подвиду искового можно отнести приказное производство, которое отличается от искового производства наличием специфических отличительных признаков и особенностями процессуальных правоотношений.

Нужно указать, что имеются и другие мнения по поводу приказного производства, как вида. Е.И. Носырева относит приказное производство к самостоятельному виду. В иных случаях приказное производство понимается как упрощенная форма защиты прав и законных интересов [8], как подвид искового производства [9], как самостоятельный вид производства [10]. В постановлении Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 29 июня 2006 г. № 4 «О практике рассмотрения судами заявлений в порядке приказного производства» указано, что приказное производство является самостоятельным видом гражданского судопроизводства (п. 1 постановления) [11].

Но даже при дискуссионности мнения о самостоятельности приказного производства можно сделать вывод о том, что приказное производство объединяет с иском их главный признак –

наличие спора о праве. Приказное производство можно рассматривать в качестве подвида в рамках искового производства с учетом его следующих особенностей:

- применяется различное наименование сторон, которые в отличие от истца и ответчика в исковом производстве именуется как взыскатель и должник;

- имеются различия в форме обращения заинтересованного лица в суд – с заявлением о возбуждении приказного производства, и с иском – в исковом производстве;

- рассмотрение заявленных требований по сравнению с исковым производством имеет упрощенный характер (не требуется подготовки дела к судебному разбирательству и его проведение, вынесение определений, обязательных в исковом производстве: о возбуждении дела и др.);

- ограничено применение принципов состязательности (поскольку стороны не присутствуют в судебном заседании), диспозитивности (не реализуется право на мировое соглашение, возражение на иск, признание иска), гласности (публика не присутствует при рассмотрении требований судом);

- отсутствует необходимость фиксации процедуры рассмотрения и установленных обстоятельств в протоколе судебного заседания;

- в приказном производстве до вынесения определения о судебном приказе применяется представление доказательств суду только взыскателем и только в письменной форме;

- не требуется вынесение судебного решения;

- определен специальный порядок обжалования определения о судебном приказе.

Также к существенным основаниям выделения приказного производства в качестве подвида является то, что в этом виде производства рассматривается специально очерченный круг требований, определенный в ст. ст. 394 ГПК. В п. 1 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 29 июня 2006 г. № 4 «О практике рассмотрения судами заявлений в порядке приказного производства» разъяснено, что перечень требований, установленный ст. 394 ГПК, которые могут рассматриваться в порядке приказного производства, является исчерпывающим и расширительному толкованию не подлежит.

Относительно недавно гражданское судопроизводство дополнилось заочным производством, которое предоставляет возможность рассматривать в суде дело *ex parte* – в отсутствие стороны при рассмотрении дела.

Заочное производство может применяться только по гражданским делам, подлежащим рассмотрению в исковом порядке (п. 1 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 21 декабря 2012 г. № 9 «О практике рассмотрения судами дел в порядке заочного производства» [12]).

Вопрос о видовой принадлежности заочного производства дискуссионный. По мнению Д.М. Чечота, понятие «производство» применительно к заочному производству не несет какой-либо материально-правовой специфики, поэтому не составляет вида производства [13]. Заочное производство не относят к подвидам, поскольку его применяют в исключительных случаях



(неявка ответчика в судебное заседание) и при наличии указанных в законе условий, нежели при нормальном ходе судебного процесса [14].

Предмет разбирательства в заочном производстве остается идентичным искомому производству. Вместе с тем на взгляд автора статьи, заочное производство может рассматриваться в качестве подвида искового производства, имеющего при этом важное значение для защиты прав истца в случае, когда ответчик уклоняется от явки в суд, в целях обеспечения соблюдения сроков рассмотрения гражданских дел, сокращения процессуальных издержек.

Заочное производство может быть выделено в качестве подвида на основе критерия процессуально-правового характера. Данный вывод основывается на том, что применение заочного производства возможно только при наличии определенных *условий и особенностей*, имеющих существенное значение для складывающихся процессуальных правоотношений.

Условия, при которых возможно рассмотрение спора в заочном производстве образуют совокупность значимых условий, включая:

- неявку ответчика без уважительных причин, а если в деле участвуют несколько ответчиков – то неявку без уважительных причин всех ответчиков по делу, либо если суд признает, что надлежаще извещенный ответчик (ответчики) умышленно затягивает производство по делу. При этом ответчик (ответчики) должен быть надлежаще извещен о времени и месте судебного заседания;

- должно быть известно место фактического пребывания ответчика. Не допускается применение правил заочного производства при неизвестности фактического места пребывания ответчика, в том числе и при розыске ответчика;

- наличие согласия истца на рассмотрение дела в искомом производстве, а при участии в деле третьих лиц, заявляющих самостоятельные требования на предмет спора, их согласие на рассмотрение дела в порядке заочного производства также является обязательным;

- неизменность предмета, основания иска, увеличения размера исковых требований. В случае изменения истцом предмета или основания иска, увеличения размера исковых требований суд не вправе рассматривать дело в этом судебном заседании в порядке заочного производства. Только после надлежащего уведомления ответчика об изменении предмета или основания иска, увеличении размера исковых требований дело может быть рассмотрено в заочном производстве (п. 4 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 21 декабря 2012 г. № 9 «О практике рассмотрения судами дел в порядке заочного производства»).

Помимо условий, специфика подвида заочного производства обусловлена рядом особенностей, имеющих отличительный характер, которые состоят в том, что:

- рассмотрение дела в заочном производстве проводится с учетом доказательств, имеющихся в деле и представленных истцом в судебном заседании;

- по результатам рассмотрения дела выносится решение, имеющее специальное название – «заочное решение», в котором описательная часть может не содержать сведения о правовой позиции ответчика. В резолютивной части заочного решения, кроме срока и порядка

кассационного обжалования, должны указываться срок и порядок подачи ответчиком заявления об отмене заочного решения;

- законодательством предусматривается специальный порядок пересмотра заочного решения, которое может быть отменено тем же судом, который его вынес;

- подавать заявление об отмене заочного решения может только ответчик и такое право не предоставляется истцу либо иным юридически заинтересованным в исходе дела лицам;

- специфика заочного решения, а вслед за этим и заочного производства, в котором такое решение вынесено, проявляется и в том, что основанием к отмене заочного решения суда является наличие уважительных причин неявки в судебное заседание ответчика, о которых он не мог своевременно сообщить суду, и представление им доказательств, которые могут повлиять на содержание решения суда, либо заявление ходатайства об истребовании таких доказательств, если их представление для него невозможно (п.13 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 21 декабря 2012 г. № 9 «О практике рассмотрения судами дел в порядке заочного производства»).

## ВЫВОДЫ

Подводя итог проведенному анализу, можно сделать вывод о том, что эффективность гражданского судопроизводства во многом зависит от возможностей рассмотрения гражданских дел в оптимальных процессуальных формах, предусматривающих предоставление дополнительных гарантий участникам гражданского судопроизводства, упрощение порядка и сокращение сроков рассмотрения дел отдельных категорий. Это обуславливает необходимость дальнейшей разработки проблем видов производства, позволяющих определять направления дифференциации гражданского судопроизводства, создание новых процессуальных конструкций в данной сфере и их закрепление в законодательстве.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Дегтярев, С.Л. Реализация судебной власти в гражданском судопроизводстве: теоретико-прикладные проблемы / С.Л.Дегтярев. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 376 с. – С. 11.
2. Гражданский процессуальный кодекс Республики Беларусь: Кодекс Республики Беларусь от 11.01.1999 N 238-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – № 18-19. – 2/13.
3. Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних: Закон Республики Беларусь от 31.05.2003 N 200-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь.. – 2003. – № 64. – 2/949.
4. Селиванов, А.С. К обсуждению вопроса об упрощении гражданского процесса по отдельным делам рассматриваемым по правилам главы 25 ГК РФ \ А.С. Селиванов // Арбитражный и гражданский процесс. – 2013. – № 5. – С. 59-62. – С. 60.

5. Чудиновская, Н.А. Установление юридических фактов в особом производстве гражданского и арбитражного процесса: общее и особенное (некоторые аспекты) // Арбитражный и гражданский процесс. – 2005. – № 9. – С. 15-19. – С. 16.
6. Хутиыз, М.Х. Общие положения гражданского процесса: историко-правовое исслед. / М.Х. Хутиыз. – М.: Юрид. лит., 1979. – 109 с. – С. 25-27.
7. Носырева Е.И. Виды современного гражданского судопроизводства и их классификация // Заметки о современном гражданском и арбитражном процессуальном праве / Под ред. М.К.Треушникова. — М.: ОАО «Издат. дом «Городец», 2004. — 352 с. – С. 93-96.
8. Коршунов, Н.М. Гражданский процесс: учеб. для вузов / Н.М. Коршунов, Ю.Л.Мареев. – М: Норма, 2006. – 848 с. – С. 176.
9. Фурсов С.Я. Сравнительный анализ гражданских процессуальных кодексов России и Украины // Заметки о современном гражданском и арбитражном процессуальном праве / Под ред. М.К.Треушникова. — М.: ОАО «Издат. дом «Городец», 2004. –352 с. – С. 82.
10. <sup>1</sup>Тихиня, В.Г. Гражданский процесс: учебник / В.Г.Тихиня. – Минск: Право и экономика, 2004. – 546 с. – С. 36.
11. О практике рассмотрения судами заявлений в порядке приказного производства: постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь, 19 июня 2006 г. № 4 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. - № 109. - 6/480.
12. О практике рассмотрения судами дел в порядке заочного производства: Постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь, 21 дек. 2012 г. № 9 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. -2013. - 6/1270.
13. Гражданский процесс: учебник / А.П. Вершинин [и др.]; под ред. В.А. Мусина, Н.А. Чечиной, Д.М. Чечота. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 1999. – 472 с. – С. 12-13.
14. Зарубина, М.Н. О некоторых вопросах отнесения производства о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок и права на исполнение судебного постановления в разумный срок к исковому виду гражданского судопроизводства \ М.Н. Зарубина // Арбитражный и гражданский процесс. - 2011. - № 2. - С. 25 - 29.

ФОРМИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ (КЛАСТЕРА)

А.Ю. ЧИГАРИН

сотрудник банка АКБ "ВПБ (ЗАО ДО г. Мытищи Московская обл.)"

Аннотация

*Статья посвящена рассмотрению аспектов развития образовательной среды. В ней рассмотрен организационный механизм формирования образовательной среды в управлении образованием региона.*

Ключевые слова: образовательная среда, управление знаниями, образование, университетский комплекс

Summary

*The article is devoted to consideration of educational environment.*

*It regards the organizational mechanism of the mechanism of formation of educational environment in management of the education in regions.*

Keywords: educational environment, knowledge management, education, university complex

ВВЕДЕНИЕ

В рамках современных тенденций развития экономики определенные отрасли развиваются на основе кластерной организации или самоорганизации. При этом, в процессе своего роста, используя современные информационные и организационные технологии, кластерная организация выходит за рамки классических территориальных форм объединения и формирует потребность в подготовке квалифицированных кадров на различной территории в пределах функционирования кластерного образования. Соответственно, возникает потребность в развитии определенной образовательной среды и даже формирования образовательного кластера на основе управления знаниями.

Этим вопросам посвящены труды Г.В. Атаманчук, В.А.Бабурина, В.Д. Граждан, А.И. Демидова, Г.Д. Дроздова, И.О. Котляровой, А.Г. Кузнецова, П.Н. Лебедева, Д.В. Обухова, Г.В. Осипова, А.Л.Пастухова, А.А. Савельева, В.А. Садовниченко, С.И. Солонина, С.Б. Суровова, Ю.Г. Татура, Феклистова И.Ф., В.Д. Шадрикова, Шамовой Т.И., Е.Р. Ярской-Смирновой и др.

Теоретические и методические аспекты применения управления знаниями (менеджмент знаний) в образовании представлены в научных, методических трудах и опубликованных результатах исследований Е.Ю. Игнатъевой, А.А. Кузьминой А.А., Т. Нодайна, А.Л. Пастухова, Л. Петридес, Д.Кидуэлл, К. Вандер Линд, С. Джонсон.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Чтобы понять основные принципы и тенденции формирования образовательной среды и образовательного кластера, рассмотрим формирование кластерной организации хозяйства в различных сферах сервиса.

Так, например, предприятия жилищно-коммунального хозяйства составляют основу непосредственной среды обитания современного человека, поскольку понятия «качество жилья» и «качество жизни» тесно связаны с качеством его эксплуатации. Роль данной сферы велика в развитии всех без исключения территориальных кластеров, но особенно она возрастает в случае, если речь идет об отраслях, предъявляющих повышенные требования к квалификации персонала. Руководство крупных фирм по мере разрастания своего бизнеса все меньше привязано к месту его исторического возникновения и может принять решение о переносе главного офиса, в котором сосредоточены ключевые сотрудники, в места с более благоприятной средой обитания, при условии достаточного развития в них транспорта и связи, а также рассредоточении определенных функциональных подразделений. Или, в случае использования технологий аутсорсинга, в рамках кластера коллективно использовать определенные подразделения или сооружения на разных территориях. Такая свобода может стать основой формирования мульти-территориального кластера, не имеющего других преимуществ для основной отрасли специализации перемещенного предприятия [1].

Развитие предприятий банковской сферы и финансового бизнеса исторически следуют за ростом предприятий основных отраслей, использующих преимущества территорий в качестве источника этого роста. Банки, вырастая из обслуживающих добывающий производственный или обрабатывающий сектор предприятий, сами начинают превращаться в источники конкурентоспособности территорий и привлекают предприятия отраслей, не входящих в основу кластера. Этот эффект проявляется в случае концентрации банками значительных финансовых ресурсов и превращения их в надежное звено финансовой инфраструктуры. Наличие последней является одним из основных показателей качества инвестиционного климата территории.

При этом банковский сектор активно использует систему коммуникации и может как входить в состав определенного кластерного образования, сформированного по отраслевому или технологическому принципу, так и формировать мультикластер в банковском секторе экономики. В этом случае, возникает необходимость интеграции образовательных программ учебных заведений обеспечивающих кадрами организации банковского сервиса. Учитывая, что кредитование субъектов экономических отношений производится в разных отраслях и территориях, что формирует инфраструктурные условия организации мультикластерных систем [2].

Ресторанный бизнес развивается повсеместно, где наблюдается концентрация людей вследствие развития территорий. Крупные города дают почву для развития отдельных предприятий ресторанной сферы в крупные сетевые структуры, способные выходить в другие

регионы и превращаться в глобальные предприятия. Центральные подразделения таких предприятий способны увеличить конкурентоспособность территорий и мест их размещения, но перспективы превращения такой территории в «ресторанный кластер» сомнительны и не подтверждены практикой. Рестораны наряду с другими предприятиями сферы обслуживания выполняют функцию повышения комфортности среды обитания и уже упомянутого гигиенического фактора. Отсутствие или неразвитость предприятий данной сферы может послужить серьезным препятствием для формирования и развития территориальных кластеров на основе других отраслей. Как следствие – ослабление конкурентоспособности территории, даже при наличии других существенных преимуществ для основных отраслей.

Особую роль рестораны играют в обслуживании рекреационных территорий, являющихся источником дохода туристических предприятий. Туристическая отрасль является важнейшей частью экономики многих регионов. Туризм может использовать особенности территорий в качестве основы формирования территориального рекреационного кластера, существенными звеньями которого являются рестораны и гостиницы. С развитием Интернет, а вместе с ним и возможности самостоятельно, без помощи предприятий – турагентов, организовывать собственный отдых и поездки, рекреационное развитие территорий все меньше зависит от политики фирм - туроператоров и больше является следствием активности предприятий сферы обслуживания приезжающих. Руководство предприятий сервиса, используя современные методы управления и инструменты маркетинга, переходит от обслуживания «клиентов с улицы» к целенаправленной дифференциации своей работы. В результате данного процесса появляются настоящие «сервисные кластеры», в которых конкурентоспособность территории полностью базируется на активности предприятий сервиса и качестве обслуживания. Кроме того, разработка туристических маршрутов, объединяющих несколько территорий, позволяет формировать туристические мультикластерные образования, что предполагает необходимость подготовки специалистов в сфере туризма, что возможно с помощью применения дистанционных технологий [3].

Инновационные кластеры также, как правило, выходят за пределы определенных территориальных систем. Культура инноваций продемонстрировала связь эффективности их развития с формированием научных комплексов и технопарков как отдельных территорий, где обеспечено высокое качество непосредственной среды обитания сотрудников, так и мультитерриториальных университетских комплексов. В отдельных сферах инноваций, не связанных с дорогостоящим лабораторным оборудованием, инвестиции в образовательную сферу могут составлять основу создания научных комплексов.

Связь в настоящее время стала частью информационного бизнеса вследствие распространения цифровых технологий. Тем не менее, исходный смысл деятельности в отрасли – обеспечение коммуникации между субъектами бизнеса как на территории кластера, так по всему миру [4].

Информационный бизнес делает процесс установления полноценной связи независимым от наличия стационарных сетей связи на любой территории. Местным фактором остается обеспечение надежного энергоснабжения, к качеству которого компьютерное оборудование особенно чувствительно. Традиционно связь как отрасль развивалась в рамках государственного сектора, что обусловлено ее военным значением. С появлением ИТ-технологий и Интернет в отрасли развился и стал преобладающим коммерческий сектор. Появились территориальные кластеры на основе роста числа предприятий, разрабатывающих технологии и производящих оборудование для связи. Трансформация связи из отрасли, обслуживающей основную, в доминирующую в кластере возможна при наличии некой «критической массы квалификации», которая может сложиться исторически на данной территории, а может и быть искусственно создана в результате проведения мероприятий региональной политики и политики в области научно-технического прогресса [5].

Соответственно информационные технологии, не связанные с определенной территорией, в настоящее время являются важнейшим элементом современных образовательных систем и могут объединять несколько образовательных учреждений в определенный мультикластер, формируя образовательную среду.

Кроме того, вариантом мультикластера является инновационно-образовательная среда как эффективная форма развития университетского комплекса.

Формирование двух типов кластерных моделей с участием университетских комплексов преследует следующие цели:

1. Формирование кластера на основе университетского комплекса, включающего в себя различные образовательные учреждения, связанные системой непрерывного образования; научно-образовательные центры, бизнес-инкубаторы и малые инновационные предприятия, связанные с учреждениями высшего профессионального образования; профильные НИИ и производственные предприятия. В этом случае, университетский комплекс будет являться центром разработки и внедрения новых инновационных центров, подобных «Силиконовой долине» [6].

2. Вхождение университетского комплекса в уже существующий или формируемый кластер, объединяющий предприятия на территориальной, технологической, кооперативной или иной кластерной основе. В этом варианте, университетский комплекс может стать устойчивой основой подготовки кадров для предприятий всего кластера с учетом соответствия специальностей и специализаций программ высшего профессионального образования требованиям, предъявляемым руководством предприятий к компетенциям выпускников.

3. Возможно мультикластерное развитие университетского комплекса, связанное с подготовкой специалистов для нескольких кластеров. В этом случае будет рационально деление университетского комплекса и даже структуры входящих в него образовательных учреждений по кластерному принципу.

При этом следует отметить, что в зависимости от региона, его экономического и социального развития, плотности населения и развития инфраструктуры, а также концепции

развития самих университетских комплексов возможна интеграция университетского комплекса одновременно в несколько образований на основе стратегий развития отдельных подразделений вуза или организаций, входящих в состав университетского комплекса [7].

Например, сетевой университет, создаваемый на базе ГОУ ВПО «СПбГУСЭ», имея в своем составе несколько институтов, входил одновременно на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области в такие кластера как автомобильный, туристический, логистический. Кроме того, не исключено, что отдельные вузы, входящие в Национальный научно-образовательный инновационно-технологический консорциум вузов сервиса, одновременно взаимодействовали с производственными, коммерческими, научными организациями, относящимися к развивающимся отраслям на территории расположения данного учебного заведения.

В контексте понимания кластера как формы социально-экономической активности, объединяющей различные организации на экономической, технологической, территориальной, корпоративной и иной основе, включающей также организации, обеспечивающие сервисное обслуживание, подготовку кадров, выполняющих НИР и ОКР, важную роль в реализации кластерной политики России может осуществить система университетских комплексов.

Во-первых, социоэкономической целью системы профессионального образования является повышение качества людских ресурсов, формирование компетенций, необходимых для высокопроизводительного труда. Взаимодействие малых инновационных предприятий и учебных заведений внутри кластера позволит учебным заведениям скорректировать учебные программы с максимальным учетом потребностей потенциального работодателя будущих выпускников.

Во-вторых, учащиеся могут в период прохождения производственных практик, в процессе участия в работе научно-образовательных центров и бизнес-инкубаторов при учреждениях высшего профессионального образования смогут выполнять исследовательскую практическую работу. В том числе учащиеся также смогут проводить исследования технологий, оборудования и ценовой политики в определенном секторе экономики, что позволит формировать базы данных для предприятий целого кластера и высвобождать высокопрофессиональных работников для выполнения иных видов работ. Это будет способствовать улучшению информированности работников маркетинговых подразделений организаций, входящих в кластер, и в конечном итоге влиять на улучшение продвижения продукции на отечественном и даже мировом рынке.

В-третьих, учащиеся смогут проводить мониторинг внутренней среды всего кластера и совместно с профессорско-преподавательским составом вуза разрабатывать рекомендации по улучшению внутрикорпоративного взаимодействия с целью достижения экономического и организационного синергического эффекта на уровне всего кластера [8].

В этом контексте возможно формирование двух типов кластерных моделей с участием университетских комплексов.



## ВЫВОДЫ

Таким образом, применяя кластерный подход, можно не только использовать новые для России инновационные тенденции в развитии университетского комплекса и приблизить образовательный процесс к потребностям отечественной экономики, но и создать эффективную систему межорганизационного и даже межотраслевого взаимодействия для максимально быстрого достижения реальных экономических результатов от подготовки квалифицированных кадров в системе непрерывного профессионального образования в рамках университетского комплекса.

Использование образовательных технологий и методов управления знаниями возможно для создания и развития эффективной образовательной среды, объединяющей не только образовательные учреждения, но являющейся важным институциональным ядром взаимодействия образования, бизнеса и государства.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Векшинский, А.А. Поиск инновационной модели формирования стратегии развития вуза на основе принципов модернизационного маркетинга / А.А.Векшинский, В.А.Бабурин // Журнал Техничко-технологические проблемы сервиса № 14.-Т.4. Из-во: СПбГУСЭ, 2007, С. 88-98. – С.94.
2. Векшинский, А.А. Поиск инновационной модели формирования стратегии развития вуза на основе принципов модернизационного маркетинга / А.А.Векшинский, В.А.Бабурин // Журнал Техничко-технологические проблемы сервиса № 14.-Т.4. Из-во: СПбГУСЭ, 2007, С. 88-98. – С.89.
3. Пастухов, А.Л. Интеграция бизнеса и образования в процессе инновационного развития подготовки кадров: коллективная монография / Бабурин В.А., Векшинский А.А. и др. - СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2009 – 293 с. – С. 45.
4. Бабурин, В.А. Инновационно-образовательные комплексы в системе высшей школы: коллективная монография / Бабурин В.А., Векшинский А.А. и др. – СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2007 – 283 с. – С. 110.
5. Бабурин, В.А. Инновационно-образовательные комплексы в системе высшей школы: коллективная монография / Бабурин В.А., Векшинский А.А. и др. – СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2007 – 283 с. – С. 115.
6. Пастухов, А.Л. Инновации в образовании как фактор развития региона / А.Л. Пастухов // Университетский комплекс - форма инновационного развития образовательных учреждений: материалы III Всероссийской научно-практической конференции. - СПб, 2009 - С. 169-171.
7. Пастухов, А.Л. Инновации в образовании как фактор развития региона / А.Л. Пастухов // Университетский комплекс - форма инновационного развития образовательных учреждений: материалы III Всероссийской научно-практической конференции. - СПб, 2009 - С. 169-171.
8. Пастухов, А.Л. Модель формирования университетского комплекса на основе кластерного подхода/ А.Л. Пастухов // Экономика и управление – 2010 - № 8 (58) - С.96-101.

МОДЕРНИЗАЦИОННЫЙ КОУЧИНГ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
(ПОВЫШЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА)

А.Л.ПАСТУХОВ

Доцент, к.филос.н., доцент кафедры МТСС ФГБОУ ВО «СПбГЭУ»

Санкт-Петербург, Россия

*Статья подготовлена в рамках реализации проекта 2.2.5 «Проведение научных исследований в сфере потребительских, таможенных и криминалистических услуг населению в рамках научно-образовательного центра «Технологии товароведческой, таможенной и криминалистической экспертизы» Программы стратегического развития ФГБОУ ВПО «СПбГЭУ» на 2014-2016 годы.*

Аннотация

*Статья посвящена модернизации профессионального образования, управлению знаниями, коучингу и технологиям повышения компетенций персонала.*

*В ней представлены направления модернизации высшего профессионального образования.*

Ключевые слова: Образование, управление знаниями, модернизационный коучинг, компетенции персонала.

Summary

*This article is modernization of the higher education system, knowledge management, coacing, technologies improve staff competence.*

*It presents conditions direction of modernization of the higher education.*

Keywords: Education, modernization coacing, staff competence.

ВВЕДЕНИЕ

Система образования в России развивается более 200 лет. За это время она прошла становление, формирование отечественной педагогической парадигмы и модели управления на основе синтеза германской и французской образовательных систем, создание научных школ в ведущих университетах страны.

В период развития СССР система образования прошла стадию модернизации и интеграции с общей системой экономико-социального управления, направленную на максимальное удовлетворение потребности экономики страны в высококвалифицированных рабочих и инженерах.

В это же время были сформированы и получили мировое признание научные школы в таких областях как ракетостроение, самолетостроение, металлообработка, математика, физика и др.

Однако, в последнее время, в условиях интеграции России в мировое образовательное пространство и мировой рынок труда, в процессе управления образованием необходимо учитывать и новые мировые тенденции.

В настоящее время имеется значительное число научных исследований, посвященных истории высшего профессионального образования, истории развития университетов, управлению образованием, управлению знаниями, экономике знаний и управлению интеллектуальными ресурсами.

Значительный вклад в исследование развития современной экономики знаний управления интеллектуальным и социальным капиталом внесли Дж. Бекаттини, П. Бурдьё, Дж. Джуран, П. Дракер, М. Маклюэн, А. Маршалл, Й. Масуда, Д. Мэй, Э. Тоффлер, Дж. Гэлбрайт, М. Портер, Т. Стюарт, А. Фейгенбаум, Ф. Хайек и др.

Вопросы управления образованием и развития системы высшего профессионального образования рассмотрены в трудах Г.В. Атаманчук, В.Г. Афанасьева, И.Л. Бачило, Т.И. Березиной, И.В. Волковысского, В.Д. Граждан, А.И. Демидова, Дроздова Г.Д., В.Г. Кинелева, И.О. Котляровой, А.Г. Кузнецова, П.Н. Лебедева, В.В. Лобанова, Б.В. Лытова, А.В. Оболонского, Д.В. Обухова, Г.В. Осипова, Л.П. Погребняк, А.А. Савельева, В.А. Садовниченко, С.Б. Суурова, Ю.Г. Татура, В.Д. Шадрикова, Шамовой Т.И., Н.И. Шевченко, Г.К. Шестакова, В.Н. Ярской, Е.Р. Ярской-Смирновой и др.

Теоретические и методические аспекты применения управления знаниями (менеджмент знаний) в образовании представлены в научных, методических трудах и опубликованных результатах исследований Е.Ю. Игнатъевой, А.А. Кузьминой А.А., Т. Нодайна, Л. Петридес, Д. Кидуэлл, К. Вандер Линд, С. Джонсон и др.

Однако, в настоящее время, имеется недостаточно научных работ и аналитических исследований, посвященных внедрению в системе образования новых образовательных технологий: коучинга и применения системы управления знаниями для повышения компетенций персонала.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Система управления знаниями является, по нашему мнению, важнейшим элементом и технологией развития современной системы образования, образовательной технологией и компонентом формирования не только профессиональных, но и личностных компетенций (метакомпетенций), необходимых для повышения производительности труда и улучшения корпоративной системы организации.

Так, еще в середине XX века Питер Дракер указывает на рост значимости работников интеллектуального труда и результатов их деятельности в экономике. Фридрих Август фон Хайек подчеркивает роль личностного знания как фактора развития экономических и социальных процессов. Очевидно, что в условиях формирующейся современной информационной экономики применение системы управления знаниями является необходимым условием формирования

научно-социального сообщества [1], которое бы позволило развивать интеллектуальный капитал страны и расширять коллективную базу знаний.

В управлении образованием система управления знаниями может успешно применяться в следующих направлениях:

1. формирование организационных баз данных и знаний образовательного учреждения, университетского комплекса или образовательного сообщества;
2. применение технологий управления знаниями для повышения компетенций персонала образовательного учреждения, университетского комплекса или образовательного сообщества;
3. формирование информационной прозрачности управления образовательными учреждениями;
4. расширение и систематизация баз данных и знаний образовательного учреждения, университетского комплекса или образовательного сообщества в области научной деятельности;
5. разработка «дорожной карты» внедрения результатов научных исследований и опытно-конструкторских работ в практику, учебный процесс и производство.
6. В управлении учебным процессом система управления знаниями позволяет:
7. обеспечить научную методическую основу применения активных и интерактивных методов обучения;
8. создавать портфолио обучающихся на всех этапах учебного процесса как результат освоения определенных знаний, умений и навыков;
9. максимально конструктивно реализовать потенциал взаимодействия «ученик-наставник» в учебном процессе;
10. повысить качество коммуникативных компетенций обучающихся;
11. шире использовать современные образовательные технологии [2], [3].

Управление знаниями позволяет учитывать в учебном процессе и его организации изменение экономико-социо-ноосферной компоненты общества (технико-технологического уклада, развития НТП, внедрения новых технологий, социальной и половозрастной структуры общества, изменения личностных и социальных потребностей и т. д.) [4].

При этом следует отметить, что формирование знания, по нашему мнению, происходит в результате синтеза с уже имеющейся в сознании информацией и обретения характеристик, позволяющих впоследствии менять содержание и структуру знания в соответствии с особенностями мировосприятия и мышления человека в зависимости от изменения внешней среды. Это, в свою очередь, позволяет встраивать знание в реальную динамичную картину мира человека в каждый момент времени, выявляя постоянные взаимосвязи с новой реальностью.

Соответственно, по нашему мнению, важным отличием знания от информации является то, что информация как феномен неизменна, как система – замкнута, отражает лишь какое-то явление прошлого и теряет свою ценность со временем, не имея устойчивых связей с настоящим и тем более - будущим. Знание, являясь открытой, динамически меняющейся саморазвивающейся

системой, позволяет не только идентифицировать, анализировать и синтезировать новую информацию, формируя новое знание, но и по своей сущности отражает процессный характер бытия.

По своей форме знания могут быть выражены (формализованы) в виде слова, факта, примера, правила, гипотезы или модели, которые способствуют пониманию определенного трудового, организационного или коммерческого процесса и могут передаваться от одного сотрудника организации другому или группе работников организации в рамках корпоративного взаимодействия. Соответственно, управление знаниями предполагает доступ работников организации к практическому опыту, знаниям и экспертным данным, которые формируют условия, способствующие совершенствованию деятельности организации и стимулирующие инновации, а также позволяющие более качественно определять цели организации и осуществлять планирование. Поэтому, одной из функций знаний в системе управления знаниями является расширение возможностей целеполагания. Этот вид знания, по нашему мнению, можно классифицировать как формальное или фундаментальное [5].

Одной из технологий, основанных на управлении знаниями, которая может применяться в образовании, является коучинг.

Коучинг — инструмент личностного и профессионального развития, формирование которого началось в 70-х годах 20 века. Основой коучинга является сочетание опыта наставничества, результатов наилучшей практики подготовки спортсменов (технологии тренерской работы), применения на практике методов позитивной, когнитивной и организационной психологии, философские и культурологические представления об осознанной жизни и возможностях постоянного и целенаправленного развития человека.

Как и менеджмент качества, коучинг направлен на достижение постоянного улучшения той сферы деятельности и жизни человека, в которой он применяется: образование, управление организацией или определенными организационными процессами, мотивация и поведение человека, самоорганизация; профессиональные, когнитивные, личностные и мета-компетенции.

Как образовательная модель, коучинг представляет собой метод, сочетающий элементы беседы, консалтинга и тренинга, но отличается от них тем, что *коуч* не даёт советов и жёстких рекомендаций, а ищет решения совместно с клиентом.

Мировоззренческой особенностью коучинга является то, что работа с коучем предполагает достижение определённой цели человека, новых, позитивно сформулированных результатов в жизни и работе.

В деятельностно-психологическом контексте, коучинг — это искусство изменения сознания, отношения к миру человека, которое облегчает движение человека к желаемым целям, так, чтобы оно приносило ему и окружающим удовлетворение.

В коммуникационном аспекте применения коучинг предполагает, в отличие от консалтинга, длительные отношения, которые помогают людям получить значительные результаты в их жизни

(карьере, бизнесе, политике и социуме). Посредством коучинга обучающиеся расширяют область познания, повышают эффективность и качество своей жизни.

С социальной точки зрения, коучинг — это система социального взаимодействия для реализации совместного социального, личностного и творческого потенциала участников процесса развития с целью получения максимально возможного эффективного результата.

В настоящее время существуют различные виды коучинга и определения данного вида профессиональной и социальной деятельности. Например, Тимоти Голви рассматривает коучинг как искусство создания (с помощью беседы и поведения) среды, которая облегчает движение человека к желаемым целям, так, чтобы оно приносило удовлетворение. Ряд других авторов относят коучинг к искусству содействия повышению результативности, обучению и развитию другого человека.

Среди направлений коучинга можно выделить: поведенческий коучинг, когнитивный поведенческий коучинг, НЛП-коучинг, трансперсональный коучинг, интегративный коучинг, межкультурный коучинг, антистрессовый коучинг.

Карьерный коучинг предполагает определение цели и задач развития социальной (профессиональной) карьеры человека, определение его талантов, способностей, достоинств и недостатков (компетенций), в том числе, имеющих формализованное подтверждение (дипломы, сертификаты, портфолио, рекомендации, публикации и т.д.) с оценкой реального социального и профессионального уровня человека, выстраивание путей достижения цели (SWOT-анализ, создание дорожной карты реализации достижений) и достижение цели.

Бизнес-коучинг предполагает определение цели и задач развития организации или бизнес-проекта (с четкой системой критериев и показателей предполагающих их достижение в определенном временном интервале), определение их сильных, слабых сторон и возможностей (SWOT-анализ) с оценкой текущего уровня развития и реализации (оценка бизнеса и потенциала роста), выстраивание путей достижения цели (расширенный SWOT-анализ, матрица BCG, подготовка бизнес-плана или плана реализации проекта, разработка стратегического плана организации, управления ресурсами и маркетингом, системы управления рисками и знаниями) и достижение цели.

Модернизационный коучинг – это коучинг применяющийся в условиях изменяющейся внешней среды и сознания, как клиента, так и самого коуча, а также соответственно целей и задач в процессе движения к цели, что предполагает формирование определенной жизненной (бизнес) стратегии.

Концепция модернизационного коучинга постулирует, что не бывает единственно правильного метода достижения цели. Всегда есть несколько путей, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки. И путь достижения цели может динамически меняться «подстраиваясь» под изменения внешней среды и сознания человека.

Важной основой модернизационного коучинга является применение системы управления знаниями, как в теоретическом аспекте, так и при проведении тренингов, а также глубинных интервью в процессе коуч-сессий [6], [7], [8].

Применение технологий управления знаниями и методов дистанционного обучения позволяет эффективно использовать модернизационный коучинг в образовательном процессе, как в университетских комплексах, так и в коммерческих организациях [9].

В настоящее время в рамках развития модернизационного коучинга в СПбГУСЭ разработаны образовательные курсы повышения квалификации и программа профессиональной переподготовки по коучингу в рамках проекта 1.2.3. «Создание на базе федерального инновационного центра сетевой структуры дополнительного профессионального образования СПбГУСЭ «Олимпийское наследие»» для предпринимателей, молодых-участников бизнес-инкубатора СПбГУСЭ, руководителей подразделений по управлению персоналом организаций, научно-педагогических работников с целью формирования компетенций предназначенных для использования в практической деятельности при создании бизнеса, повышении эффективности бизнеса, а также эффективности образовательной деятельности.

В разработке этих программ приняли участие: Ir. Ruud Koopman - senior lecturer entrepreneurship University of Applied Scences Saxion (Netherlands) и Солодовников Сергей Юрьевич – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Экономика и право» Белорусского национального технического университета (Республика Беларусь).

Развитие модернизационного коучинга, по нашему мнению, может расширить вариативность развития коучинга в России, что, с учетом динамической интеграции страны в мировое образовательное и бизнес-сообщество, будет способствовать и развитию страны в целом с помощью увеличения социального капитала страны.

Применение модернизационного коучинга позволит более эффективно использовать социальный капитал, что является необходимым условием эффективного использования трудовых отношений [10] и обеспечивает условия для формирования необходимых компетенций на качественно ином уровне не только при подготовке будущих специалистов народного хозяйства в системе среднего и высшего профессионального образования, но и в системе управления персоналом коммерческих организаций, так как обучение студентов образовательных учреждений технологиям коучинга позволит интенсифицировать его применение акторами экономических отношений. Более того, это будет способствовать улучшению корпоративной культуры не только образовательных учреждений, но и коммерческих организаций, в которых будут работать выпускники образовательных учреждений, что является важным фактором повышения ее конкурентоспособности [11], [12].

Использование в модернизационном коучинге определенных технологий управления знаниями с помощью интернет-технологий способно сформировать потребность у интеллектуальных работников организаций постоянного поиска новой информации, необходимой для улучшения труда, повышения его эффективности и качества трудового (социального) ресурса.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, в развитии системы образования России и Европы XXI века можно выявить следующие закономерности и тенденции, характерные и важные для современного высшего профессионального образования в России, как с точки зрения качества ее институционального развития, так и с точки зрения ее экономической и социальной эффективности.

– Реформа образования, которая обусловлена изменением социально-экономических отношений в стране и мире, потребностью общества в определенных знаниях и умениях, а государства - в изменении качества трудовых ресурсов.

– Научное, научно-техническое и экономическое отставание России от европейских государств, что предполагает необходимость интенсификации развития экономики страны и национальной культуры, а также достижение лучших мировых образовательных стандартов.

– В России внедряются модели образовательных систем или их элементы, созданные в Европе и адаптированные к социально-экономическим условиям государства.

– Повышению качества высшего образования в России способствует усиление внедрения в образование современных образовательных технологий, модернизационного коучинга и управления знаниями.

– Модель образования с использованием индивидуальных траекторий обучения предполагает учет в процессе обучения индивидуальных способностей обучающихся в контексте расширения временных рамок образовательного процесса, что обеспечивается применением модернизационного коучинга.

Поэтому, в целях повышения эффективности системы образования, качества подготовки профессиональных кадров для современной экономики необходимо:

– выявление моделей образовательных систем и их элементов, наиболее способных повысить экономическую эффективность системы образования и обеспечение возможностей применения системы управления знаниями как в управлении образованием, так и в образовательном процессе;

– использование исторического опыта развития образования в России и Европе в условиях социально-экономических реформ и применение модернизационного коучинга, объединяющего как передовые образовательные технологии, так и традиционный национальный опыт наставничества;

– создание экономико-математических моделей и баз знаний по управлению высшим образованием, позволяющих моделировать и прогнозировать результаты реформы образования и ее влияния на национальную экономику.



## ЛИТЕРАТУРА

1. Солодовников, С.Ю. Социально-экономические условия перехода республики Беларусь к постиндустриальному обществу / Известия Самарского научного центра Российской академии наук. Т.9. № 2., 2007.-С.443-448
2. Пастухов, А.Л. Управление знаниями: монография / А.Л.Пастухов. – СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2011. – 163 с. – С. 140 – 160.
3. Пастухов, А.Л. Модель формирования университетского комплекса на основе кластерного подхода // Экономика и управление № 8 (58)., СПб.: СПБАУиЭ. - 2010.- С.96-101
4. Солодовников, С.Ю. Гносеологические трудности при изучении классов в постиндустриальном обществе // Социологический альманах. 2012. №3.- С. 74-91.
5. Пастухов, А.Л. Управление знаниями: монография / А.Л.Пастухов. – СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2011. – 163 с. – С. 125-135.
6. Пастухов, А.Л. Управление знаниями: монография / А.Л.Пастухов. – СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2011. – 163 с. – С. 15.
7. Пастухов, А.Л. Управление образованием в условиях модернизации экономики: монография / А.Л.Пастухов. – СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2012.
8. Пастухов А.Л. Коучинг и его развитие в России / Проблемы развития коучинга в России // сборник материалов круглого стола с международным участием, 4 октября 2013 года // Под ред. д.э.н., проф. Дроздова Г.Д., к.ф.-м.н., доц. Угольниковой О.Д. - СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2013. - С. 13-17.
9. Пастухов, А.Л. Проблемы и перспективы развития системы управления знаниями в университетском комплексе // Журнал правовых и экономических исследований. № 3, Гатчина: АОУ ВПО ГИЭФПиТ – 2010.- С.78-81.
10. Солодовников, С.Ю. Политико-экономическое исследование сущности социального капитала // Экономика и банки 2010. № 1. С. 54-59.
11. Дроздов, Г.Д. Организационная культура как институциональный фактор развития предприятий сферы услуг / Г.Д. Дроздов, В.Е.Мелехова. Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2012. № 1 (11).-С. 123-127
12. Дроздов, Г.Д. Интегрированная информационная система университетского комплекса / Г.Д.Дроздов, С.А.Бражников; М-во образования и науки Российской Федерации, Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики. Санкт-Петербург, 2010. - 163с. – С. 20-35.

ДОСТУПНОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

А.В. ЦЕЛИКИН

старший преподаватель ФГБОУ ВПО

«Российский государственный социальный университет», Москва, Россия

Аннотация

*Статья посвящена рассмотрению аспектов развития образования доступного для лиц с ограниченными возможностями.*

*В ней рассмотрен организационный механизм формирования социальной среды образования.*

Ключевые слова: образование, университетский комплекс, инвалиды

Summary

*The article is devoted to consideration of aspects of the education progress, access persons with disabilities.*

*It regards the organizational mechanism of the mechanism of formation of social of the education environment*

Keywords: education, university complex, persons with disabilities.

ВВЕДЕНИЕ

Рассматривая проблему доступности профессионального образования в РФ необходимо сказать, что за последнее десятилетие Россия столкнулась с проблемой неконтролируемого роста студенческих континентов вузов за счет сложившейся системы платного высшего образования, часто не очень требовательной к уровню подготовки своих абитуриентов. К настоящему времени Россия превосходит многие развитые страны по показателю доли лиц с высшим и средним профессиональным образованием в структуре занятых в экономике, но это не оказывает заметного влияния на развитие технологического уровня большинства российских предприятий. Также тревожным сигналом является расширение доступа к бюджетным местам в вузах, связанное с демографическим кризисом. В период с 2004 по 2011 г. численность 17-летних юношей и девушек в стране значительно сократилась и ещё будет сокращаться. В то же время количество оплачиваемых из бюджета учебных мест в вузах, рассчитываемое по Закону РФ «Об образовании» в зависимости от численности населения, сократится лишь на несколько процентов. Увеличение доступа к бюджетным местам государственных вузов на фоне предстоящего снижения совокупного приема в вузы грозит уменьшением доходов государственных вузов от обучения на контрактной основе, позволяющим, в некоторой степени, компенсировать недостаточное финансирование из бюджета. Намечившиеся диспропорции в формировании континентов студентов и учащихся системы профессионального образования могут повлечь за собой следующие негативные последствия:

– обесценивание дипломов о высшем образовании;

- снижение востребованности начального и среднего профессионального образования;
- нарушение сбалансированности между показателями подготовки специалистов и потребности в них общества и экономики.

При этом реализация прав инвалидов на образование сопряжена с целым рядом проблем, связанных с реформированием системы образования и социальной политики в отношении к инвалидам. С 1930 по 1960 г.г. вводились первые специализированные программы в технических вузах, ориентированные на отдельные виды инвалидности, в том числе в МВТУ им. Баумана, Северо-Западном политехническом институте в Ленинграде, однако эта проблема являлась периферийной для государственной политики, общественного мнения и системы управления высшей школой в целом. Начиная с 1960-х гг., ряд центральных вузов принимает инвалидов на групповое и индивидуальное обучение (Институт культуры, Мухинское высшее училище, Ленинградский государственный педагогический институт им. А. И. Герцена, Ленинградский государственный университет, Ленинградский политехнический институт), расширяется количество специальностей.

Отметим, что до 1990-х гг. социальная политика в отношении инвалидов носила преимущественно компенсационный характер, когда меры сводились к предоставлению универсальных денежных выплат и услуг. Задача приспособления жизненной среды к особенностям и нуждам инвалидов тогда еще не формулировалась [1].

Вопросы развития образования были рассмотрены в работах \_Г.В. Атаманчук, Г.Д. Дроздова, И.О. Котляровой, Д.В. Обухова, А.Л. Пастухова, В.А. Садовниченко, С.И. Солонина и др.

Вопросам социального партнерства в России и развития социальной среды посвящены труды И.Андроновой, С.Ю.Белякова, О.Ф.Бойковой, В.П.Вдовиченко, И.Догадиной, О.А.Зозулиной, Л.В.Куликовой, В.Махаевой, В.А.Михеева, Н.А.Поздняковой, Е.Смолиной и др.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Коренное преобразование политических институтов российского общества стимулировало принятие Федерального закона «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» (1995), официально закрепившего цели государственной политики в отношении инвалидов, новые понятия инвалидности и реабилитации инвалидов, изменения институциональной основы политики. Впервые целью государственной политики объявляется не помощь инвалиду, а «обеспечение инвалидам равных с другими гражданами возможностей в реализации гражданских, экономических, политических и других прав и свобод, предусмотренных Конституцией РФ». Правда, при этом сохранились политические и идеологические основания дифференциации причин и «групп» инвалидности и соответствующих им статусов, а также подход к инвалидам как социальному меньшинству, нуждающемуся в специальных условиях и услугах, в реабилитации и интеграции.

В России реализуется целый ряд федеральных целевых программ, посредством которых несколько вузов получили целевое финансирование на укрепление материально-технической базы

высшего образования инвалидов. Это позволяет увеличить прием инвалидов в вузы, расширить количество и вариативность образовательных программ, в том числе гуманитарного профиля. Примеров вузов, в которых реализуются целевые программы подготовки студентов-инвалидов, не так много, но их число постепенно растет.

До 2000 г. только три уполномоченных вуза (МГТУ им. Баумана, Московский институт-интернат и Новосибирский государственный технический университет) предоставляли специальные образовательно-реабилитационные программы для студентов-инвалидов в форме госзаказа. В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации продолжается создание и оснащение этих и ряда других модельных центров среднего и высшего профессионального образования, осуществляются другие меры по профессиональной реабилитации инвалидов. Кроме упомянутых выше трех вузов, с образовательными программами для инвалидов по госзаказу работают Красноярский торгово-экономический институт, Московский городской педагогический университет, Российский государственный педагогический университет им. Герцена (Санкт-Петербург).

Следует отметить, что помимо вузов, работающих по программам, которые поддержаны Министерством образования РФ, существуют и первопроходцы, которые по собственной инициативе и при грантовой поддержке реализуют разные модели высшего образования инвалидов. Так, в Челябинском государственном университете с 1992 г. обучались инвалиды, сначала в форме эксперимента, а с 1995 г. вуз перешел к систематической работе по созданию условий для студентов-инвалидов со всеми видами нарушений. Финансирование программы расширения доступности высшего образования осуществляется из проекта ТЕМПУС, внебюджетных средств вуза и средств Челябинской области, выделяемых органами образования, социальной защиты, другими властными структурами [2].

В настоящее время сформировались четыре основных направления деятельности вузов в этой области: специальные отделения в вузах; специализированные вузы для инвалидов; центры подготовки инвалидов для поступления в вуз; центры психолого-педагогической помощи инвалидам, обучающимся в вузах. При этом общая концепция образования инвалидов варьируется от полной сегрегации к частичной или полной интеграции [3].

В соответствии с подходом Министерства образования России, студент и инвалид — это два разных статуса, предполагающих дополняющие друг друга отношения между индивидом, вузом и государством. В связи с этим высшее образование инвалидов в целом представляется развивающимся по двум сценариям.

В первом случае студент с инвалидностью имеет в вузе статус обычного студента со всеми вытекающими отсюда плюсами и минусами. Положительные стороны подобной ситуации связаны, скорее, с моральной точкой зрения: речь идет о том, чтобы к инвалидам относились так же, как и ко всем остальным, так как это означает реальное равенство, уважение человеческого достоинства, партнерство. Вместе с тем при таком развитии событий многие студенты с

инвалидностью оказываются исключенными из учебного процесса в силу неприспособленности вузовского образовательного пространства к их особенностям.

Во втором случае студент с инвалидностью имеет в вузе статус не только студента, но и инвалида. Это отражается в учебных планах, методах преподавания, в расчете нагрузки и особенностях штатного расписания высшего учебного заведения, а также в том спектре услуг и приспособлений вузовской среды, которые позволяют абитуриенту, а впоследствии студенту-инвалиду приобрести навыки учения, поведения в интегрированной среде, беспрепятственно добраться до нужного места в вузе, иметь доступ к специальной технике и библиотеке.

При этом говорят о коррекционной составляющей учебного плана и реабилитационном компоненте высшего образования. Коррекционную составляющую финансирует Министерство образования, а реабилитационную компоненту обеспечивает регион.

Несмотря на все усилия, еще далеко до полной реализации прав людей с инвалидностью, особенно в том, что касается их полноценного участия в социальной жизни общества в целом. Получению качественного высшего образования инвалидами препятствуют множественные структурные ограничения, характерные для обществ со сложной стратификационной структурой.

В частности, очень малое количество интегрированных программ в средних школах и целый комплекс других факторов сужают выбор в послешкольном и высшем образовании для молодых людей с инвалидностью.

Дифференциация прав доступа выпускников всех уровней образования к дальнейшим уровням и ступеням образования должна предусматривать определение и периодический пересмотр пороговых значений результатов обучения по программам с учетом физиологических, психологических и других особенностей обучающихся:

- среднего (полного) общего образования, открывающих право доступа выпускникам общеобразовательной школы для продолжения образования в средних профессиональных и высших учебных заведениях;

- начального профессионального образования, дающих выпускникам ПТУ право продолжения обучения в образовательных учреждениях среднего и высшего профессионального образования;

- среднего профессионального образования, которые предоставляют выпускникам ссузов право продолжения обучения в образовательных учреждениях высшего профессионального образования;

- начального, среднего и высшего профессионального образования для подтверждения права на продолжение обучения на следующих ступенях в образовательных учреждениях того же уровня.

Утверждение параметров, определяющих права доступа к продолжению образования на более высоких образовательных уровнях и ступенях, должны проводиться таким образом, чтобы учащийся или студент, начинающий осваивать образовательную программу, знал с первого года обучения пороговые значения результативности освоения данной образовательной программы, необходимые

для получения права по завершении программы продолжить обучение на более высоком образовательном уровне или ступени с учетом его возможностей.

В этом контексте, хотелось бы обратить внимание на возможный эффект от применения современных образовательных технологий для обучения и социализации лиц с ограниченными возможностями.

Именно современные образовательные технологии позволяют дополнить социальный капитал государства, используя качественную подготовку специалистов из числа лиц с ограниченными возможностями.

Для менеджмента университетского комплекса разработка и внедрение мероприятий в этом направлении могут обеспечить существенную выгоду. Следует отметить, что для развития социальной среды образования, обеспечивающей повышение качества доступа образования для лиц с ограниченными возможностями, большую роль играет применение системы управления знаниями в образовании.

Опыт показал, что успешное управление знаниями при разработке стратегических планов, программ развития, критериев и показателей оценки деятельности университетских комплексов и отдельных его подразделений позволяет акцентировать внимание на рассмотрение проблем управления университетскими комплексами, связанными с личностными особенностями персонала и всех участников образовательного процесса. Прежде всего это относится к их индивидуальным и социальным особенностям мышления и поведения, сформированными в результате антропогенеза, семейного воспитания, социального образования, жизненного опыта. К мотивации, методологии управления изменениями, способствующим инновациям в образовании и улучшению управления университетскими комплексами, усиливающих мультидисциплинарный и мультиорганизационный обмен знаниями, коммуникацию и сотрудничество. В этом случае технологию управления знаниями можно рассматривать как инструмент реализации управленческих решений и достижения планируемых результатов научной, образовательной, хозяйственной деятельности университетских комплексов [5].

Знание играет важную роль в ситуациях, когда изменения, развитие, новация происходят в связи с усилением конкуренции в сложных областях человеческой деятельности, таких как образование и наука (оказание образовательных услуг, НИР, НИОКР). Можно выделить следующие пути к повышению эффективности менеджмента в университетских комплексах в настоящих условиях развития сферы образования и науки:

- повышение уровня адаптации к условиям конкуренции;
- повышение количества успешных студентов и выпускников;
- увеличение количества связей, совместных проектов с успешными образовательными учреждениями, внедряющими передовые технологии, занимающимися инновационными разработками;
- развитие в рамках определенной образовательной сферы и создание уникальных образовательных программ;

- создание устойчивой инфраструктуры и развитие материально-технической базы, основанной на передовых технологиях и современных научно-технических разработках [6].

## ВЫВОДЫ

Чтобы обеспечить эффективное развитие университетских комплексов в контексте формирования образовательной среды для обучения лиц с ограниченными возможностями, целесообразно выполнить следующие мероприятия:

- Провести анализ внутренней и внешней среды университетского комплекса, его инфраструктуры, материальной базы и применяемых информационных технологий с учетом потребностей лиц с ограниченными возможностями;
- Разработать систему критериев и показателей с учетом системы управления знаниями для обучающихся — лиц с ограниченными возможностями;
- Разработать программу мероприятий по развитию системы управления обучением лиц с ограниченными возможностями в образовательных учреждениях университетского комплекса;
- Создать базу данных, обеспечивающих возможность постоянного доступа лицам с ограниченными возможностями;
- Разработать модель управления образованием университетского комплекса с учетом всех вариантов социального поведения и технологических возможностей обучающихся.

Выполнение этих мероприятий позволит обеспечить условия для обеспечения устойчивого развития университетских комплексов в динамически меняющемся мире.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Васин, С. Инвалиды в России — узел старых и новых проблем/ С. Васин // «Pro et Contra». - 2001. - Т. 6. - № 3. - С. 80-105.
2. Птушкин, Г. С. Организация профессионального обучения в специальном государственном образовательном учреждении / Г.С. Птушкин // Профессиональное образование инвалидов. - М., 2000. - С. 70-88.
3. Саркисян, Л. А. Об интегрированном обучении в Московском институте-интернате/ Л.А. Саркисян // Профессиональное образование инвалидов. - М., 2000. - С. 22-25.
4. Доступность высшего образования для инвалидов Высшее образование для инвалидов: базовая информация [эл.ресурс] / Режим доступа [http://aupam.narod.ru/pages/obrazovanie/dostup\\_v\\_obrazov\\_inva/oglavlenie.html](http://aupam.narod.ru/pages/obrazovanie/dostup_v_obrazov_inva/oglavlenie.html) (Дата обращения 12.02.2010)
5. Пастухов, А.Л. Инновации в образовании как фактор развития региона/ А.Л. Пастухов // Университетский комплекс - форма инновационного развития образовательных учреждений: материалы III Всероссийской научно-практической конференции, СПб, 2009 - С. 169-171.
6. Пастухов, А.Л. Эффективность управления образованием / А.Л. Пастухов // Вестник ЮУрГУ - серия «Образование. Педагогические науки». - 2013. - Т.5. - № 1. - С.65-69.

ББК 65.5

УДК 378.4; 303.722.4

## ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ, ОБРАЗОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА

Ю.Н. ВЛАСОВ

ст.преп. каф. МТСС СПбГЭУ,

Санкт-Петербург, Россия

*Статья подготовлена в рамках реализации проекта 2.2.5 «Проведение научных исследований в сфере потребительских, таможенных и криминалистических услуг населению в рамках научно-образовательного центра «Технологии товароведческой, таможенной и криминалистической экспертизы» Программы стратегического развития ФГБОУ ВПО «СПбГЭУ» на 2014-2016 годы.*

### Аннотация

*Статья посвящена рассмотрению управленческих аспектов развития образования и модернизации образования: интеграции науки, образования и практики хозяйствования.*

*В ней рассмотрен организационный механизм управления образованием и качеством образования, формированием компетенций персонала.*

Ключевые слова: управление знаниями, образование, университетский комплекс, модернизация образования, качество образования, интеграция, наука, менеджмент, компетенции персонала.

### Abstract

*The article is devoted to consideration of management aspects of the education progress and modernization of education: the integration of science, education and management.*

*It regards the organizational mechanism of the education management and quality of education, staff competence.*

Keywords: knowlendge management, education, university complex, quality of education, modernization of education, integration of science, education, management, staff competence.

### ВВЕДЕНИЕ

Социальный ресурс и образовательный потенциал страны во многом определяется уровнем образования и культуры жителей, их мировоззренческой ориентацией и духовным развитием, возможностью систематически получать и использовать необходимую информацию, профессиональными и личностными компетенциями, сформированными как в процессе обучения, так и в процессе воспитания, накопления личного жизненного опыта, самообразования. Все это в совокупности влияет на степень включенности людей, живущих на определенной территории в



региональные, национальные и мировые процессы экономического развития, обеспечивает повышение качества рынка труда и обновление социального ресурса. В конце 2013 года Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин поставил перед научным, педагогическим и профессиональным сообществом задачу по формированию квалификационной системы России.

Для реализации этой задачи необходимо, прежде всего, активизировать инновационное развитие системы образования.

Во – первых, систематизировать учебный процесс, предполагающий внедрение системы менеджмента качества, формирование единого информационного учебно-методического пространства и единой системы автоматизированного управления информационными процессами в учебных заведениях [1].

Во – вторых, развивать дистанционное обучение, краткосрочные курсы, смешанные формы обучения, такие как очно-заочное обучение, система «колледж-вуз».

В – третьих, более широко использовать современные электронные и дистанционные технологии в обучении, предполагающие создание электронных библиотек и баз данных, активный дистанционный обмен учебной информацией между преподавателями и обучающимися, систематическое ежегодное обновление лабораторной и учебно-методической базы, внедрение современного оборудования программного обеспечения [2].

В — четвертых, повысить уровень коммуникации между факультетами и кафедрами, создать постоянно действующие информационные площадки для обмена опытом, методологическими знаниями между преподавателями разных вузов и специалистами предприятий в масштабах региона, такие как постоянно действующий российско-белорусский круглый стол «Механизм повышения компетенций персонала».

В – пятых, обеспечить развитие конструктивного мышления обучающихся, обучить их технологиям сбора, анализа, обработки, структуризации и использования знаний, технологиям генерирования знаний, технологиям выбора методов и средств решения учебных профессиональных задач [3], [4] в рамках таких учебных курсов как «Организация управления знаниями», «Модернизационный коучинг», разработанных в Санкт-Петербургском государственном экономическом университете автором данной статьи.

В — шестых, повысить взаимодействие образовательных учреждений высшего профессионального образования, научных организаций и коммерческих предприятий в сфере подготовки современных специалистов для различных отраслей экономики страны в рамках таких организационных структур как университетские комплексы, производственно-образовательные консорциумы, ассоциации, бизнес-инкубаторы.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

При этом следует отметить, что в настоящее время в результате смены технологического уклада и процессов глобализации основой национального богатства и основным фактором развития экономики становятся знания. Именно они во многом определяют конкурентоспособность организаций, регионов и стран, выступают ключевым ресурсом социального и экономического развития. Способность управления знаниями с достижением их максимального приумножения и эффективного использования становится доминантой обеспечения устойчивого социального будущего. Информационные технологии, обеспечивающие структуризацию, сохранение и передачу знаний, а также создание баз знаний, начинают играть ведущую роль в современном обществе, уровень развития которого в значительной мере определяется степенью использования средств обработки информации, плотностью потока изобретений новых продуктов и новых технологий [5].

Питер Ф. Дракер в своей работе «Ориентиры завтрашнего дня» (англ. Landmarks of Tomorrow), изданной в 1959 году впервые ввел в научную терминологию понятие «работник знания» (knowledge worker) — человек с высшим образованием, способностями к получению и применению теоретических, аналитических знаний, который средства труда «носит в себе» [6]. В своих работах он указывал, что отличие новых отраслей промышленности будет состоять в том, что они будут использовать именно работников умственного труда для своего развития, а знание (рабочие знания) станет центральным, ключевым ресурсом, не знающим границ.

Позднее, в своей работе "Посткапиталистическое общество" (англ. Post Capitalist Society), изданной в 1995 году он развивает идею о том, что основой прогресса современного общества будут не социальные институты или коллективные сообщества, а отдельные индивиды как конституирующий фактор общественных отношений, имеющий биосоциальную основу. Кроме того, особенностью современной организации деятельности П.Дракер считал необходимым создание базы знаний, позволяющих пользоваться имеющимися знаниями, а также необходимость создания групп специалистов внутри компаний для генерирования новых знаний.

По его мнению, смещение акцентов в современной экономике на знания должно привести к изменению системы образования, формированию учебных планов, направленных на формирование всеобщей грамотности, мотивирование учащихся всех уровней и возрастов к непрерывному образованию, больше использовать разнообразный опыт в содержании учебных дисциплин. При этом, учебные заведения должны стать партнерами коммерческих организаций в создании условий для привлечения практикующих специалистов в сферу образования и предоставить возможность доступа к высшему образованию, не зависимо от возраста и предыдущего образования. Для этого, как он полагал, необходимо разработать систему партнерских взаимоотношений между учебными заведениями и предприятиями реального сектора

экономики, позволяющую оценить эффективность сотрудничества в форме результатов деятельности выпускников [7], [8],[9].

Именно способность образовательных учреждений высшего профессионального образования готовить востребованных в национальной экономики работников умственного труда, руководителей, специалистов сферы сервиса определяет возможности модернизации современной отечественной экономики, постепенный переход от сырьевой к интеллектуальной доминанте структуры экономики России. Однако, это невозможно без участия работодателей-организаций реального сектора экономики в образовательном процессе.

Управление образованием в условиях модернизации экономики должно обеспечить развитие образовательных учреждений на основе:

- Самоорганизации с увеличением количества и качества внутренних связей.
- Социальной интеграции с увеличением количества и качества внешних связей.
- Рыночной ориентированности, то есть максимально быстро адаптироваться к изменяющимся потребностям участников образовательного процесса, максимально полно и сбалансировано их учитывать в проектировании образовательной деятельности [10].

При этом, в соответствии с парадигмой непрерывности образования управление образованием должно обеспечивать процессную целостность.

Управление учреждениями среднего общего образования в контексте модернизации экономики, во-первых, должно способствовать раскрытию индивидуальных способностей обучающихся и формированию личностных компетенций, позволяющих на их основе обеспечить качественную профессиональную ориентацию в старших классах. Во-вторых, сформировать социально-адаптированную личность со стремлением к самообразованию.

Управление учреждениями среднего профессионального образования в контексте модернизации экономики должно обеспечить подготовку работников, способных к высокопроизводительному качественному труду с применением современных технических средств и технологий в определенной сфере профессиональной деятельности.

Высшее образование должно быть профессионально-ориентированным. Управление учреждениями высшего образования в контексте модернизации экономики должно, во-первых, обеспечить подготовку работников, способных в определенной профессиональной области и смежных профессиях к самостоятельному конструированию процесса своей трудовой деятельности для достижения определенных результатов. Во-вторых, обеспечить аккумуляцию научной, научно-технической информации и ее преобразование в новые знания (нематериальные активы).

Управление дополнительным образованием должно обеспечить, во-первых, формирование определенных профессиональных компетенций, повышающих качество и результативность трудовой деятельности обучающихся. Во-вторых, перераспределение трудовых ресурсов в соответствии с изменениями потребностей рынка труда и участников трудовых отношений.

Концепция интеграции науки, образования и практики в университетских комплексах в условиях модернизации экономики состоит из следующих компонентов

– применение системы управления знаниями, включающая в себя управление знаниями участников образовательной деятельности о развитии рынка образовательных услуг в глобальном масштабе, управление компетенциями научно-педагогических работников через совершенствование профессиональных и научных знаний [11],[12];

– организационная интеграция как основная стратегия развития системы образования в условиях модернизации экономики развивающейся страны, основой которой являются показатели определенные в Указе Президента Российской Федерации "О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки" № 599 от 7 мая 2012 г.;

– модернизационный маркетинг как базовая маркетинговая стратегия развития системы образования в условиях модернизации экономики, включающая в себя сбалансированный учет интересов всех участников образовательного процесса и создание внутренней конкурентной среды при разработке образовательного продукта, НИР и ОКР [13].

Понятийной основой определения понятий «информация», «знание», «университетский комплекс», являются определения, представленный Пастуховым А.Л.

Информация - это система передачи и получения каких-либо сообщений в невербальной или вербальной (устной и письменной) форме в процессе группового, межличностного общения, а также в процессе опосредованной дистанционной коммуникации с территориальным или временным разделением участников информационного обмена.

Знания - это осознанное человеческим индивидом представление о явлениях его внутреннего и внешнего мира, являющееся составной частью мировоззрения, зависящее от его структуры и вариабельности, позволяющее совершать целенаправленные действия. Поэтому знания можно классифицировать не только по отношению к окружающему источник знания миру, но и по характеру, способу возникновения.

Университетский комплекс — это сетевое объединение, создаваемое на основе университета. Университетский (образовательный) комплекс может включать в себя образовательные учреждения, которые реализуют образовательные программы различных уровней, а также иные учреждения и некоммерческие организации или выделенные из их состава структурные подразделения с целью повышения эффективности и качества образовательного процесса, более полного использования имеющихся интеллектуальных, материальных и производственных ресурсов. При этом, в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации университетский комплекс может создаваться в форме союза или консорциума образовательных учреждений высшего профессионального образования [14].

В состав университетского комплекса входят научно-исследовательские подразделения, конструкторские бюро, аспирантура (адъюнктура), интернатура, ординатура, докторантура, структурные подразделения дополнительного профессионального образования, внеучебной и воспитательной работы, подготовительные отделения и курсы, объекты производственной и

социальной инфраструктуры, клинические базы, учебно-опытные хозяйства, учебные базы практик, другие структурные подразделения, что позволяет создать единство взаимодействия научно-образовательных учреждений и предприятий реального сектора экономики [15].

Системообразующими свойствами университетского комплекса являются:

1. многоуровневость;
2. связность элементов различными типами связей.

Проведенные исследования показали, что наилучшей стратегией управления образованием в условиях модернизации экономики с учетом ее динамического развития является применение стратегии интеграции, предполагающей объединение участников образовательного процесса в какой-либо форме, в том числе в форме университетского комплекса.

Модернизационный маркетинг представляет собой модифицированную концепцию классического маркетинга, которая разрабатывается под специфические условия её реализации. Эти условия определяются, прежде всего, тем, что процесс реализации концепции маркетинга сегодня должен рассматриваться не просто под углом зрения динамики хорошо известных в теории классических рыночных факторов – спроса, предложения, конкуренции и других, а под углом зрения инновационных изменений этих факторов в период реформирования экономических отношений [16].

Следует учесть при этом, что понятия «модернизация» и «инновация» тесно связаны между собой, но не подменяют друг друга. Процесс модернизации гораздо шире, чем процесс инновационного развития и включает его в себя как необходимый элемент научно-технического процесса. Процесс модернизации охватывает собой не только элементы производственно-экономических, базисных отношений, но и элементы надстроечных отношений.

Главное внимание в модернизационном маркетинге уделяется не просто учету динамики рынка, спроса и предложения, стимулирующих факторов реализации образовательных услуг, но и реализации стратегии, направленной на развитие знания.

Концепция интеграции предполагает реализацию следующих этапов развития университетского комплекса:

Формирование университетского комплекса на основе консорциума, полного организационного объединения нескольких вузов или иной организационно формы с объединением материальных, финансовых, информационных и кадровых ресурсов, необходимых для функционирования в соответствии с государственными требованиями и позволяющими обеспечить реализацию государственных задач в области развития науки и образования.

Данный этап включает два подуровня:

а) Внедрение информационную систему в учебный процесс и научно-образовательную деятельность, включая маркетинговый центр, маркетинговую модель разработки методического обеспечения образовательной деятельности, создание внутренней конкуренции среди научно-педагогических работников при разработке методического обеспечения учебного процесса и распределения учебной нагрузки по дисциплинам, создание региональных информационно-

образовательных центров, обеспечивающих формирование заказов на выполнение НИР и ОКР со стороны бизнес-сообщества и государства, выполняющих фандрайзинговые функции [17].

б) Развитие системы управления знаниями в университетском комплексе, включая создание баз данных, баз знаний, банка данных и знаний, единого информационного пространства университетского комплекса, внедрение программы развития знаний как в учебной деятельности, так и при подготовке учебного процесса, повышении квалификации и развития компетенций персонала [18].

Формирование образовательного кластера на мультикластерной основе в зависимости от направлений профессиональной подготовки и кластерной политики региона расположения образовательных учреждений:

- интеграция университетского комплекса в существующий территориальный кластер;
- интеграция университетского комплекса в технологический кластер на основе совместного применения определенных технологий в рамках функционирования научно-образовательных центров, бизнес-инкубатора, технопарка, малых инновационных предприятий;
- создание кластера на основе научно-образовательных центров, бизнес-инкубатора, технопарка, малых инновационных предприятий взаимосвязанных между собой производством определенной продукции или услуг;
- интеграция отдельных кафедры, факультетов или филиалов в различные кластерные образования.

Интеграция университетского комплекса, входящего в определенные кластерные объединения в международные образовательные и научные сетевые структуры [17].

Объектами управления образованием на основе управления знаниями являются различные подразделения университетского комплекса, участвующие в образовательном процессе, а субъектами управления образованием в данном контексте является информация распределенная и сохраняемая в базах знаний единой информационной системы.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, формами интеграции науки, образования и организаций реального сектора экономики являются:

- совместная разработка учебных планов и учебных программ образовательных учреждений высшего профессионального образования, соответствующие государственным стандартам;
- участие специалистов-практиков в проведении занятий в образовательных учреждениях высшего профессионального образования в составе профессорско-преподавательского состава по дисциплинам профессионального цикла и специализациям;
- формирование базы практик на основе постоянных договоров с организациями реального сектора экономики, научными учреждениями;

- создание баз прикладных заданий для практической работы студентам учреждений высшего профессионального образования с последующим внедрением их результатов в деятельности организаций;

- коммерциализация научных разработок, создаваемых в образовательных учреждениях;

- создание научно-образовательных центров учреждений высшего профессионального образования и малых инновационных предприятий для развития предпринимательских способностей студентов и реализации интеллектуального потенциала научно-педагогических работников;

- участие сотрудников научных и коммерческих организаций в работе государственных аттестационных комиссий образовательных учреждений высшего профессионального образования.

Для развития интеграции науки, образования и практики хозяйствования необходимо использовать систему управления знаниями.

Концептуально, в рамках компетентного подхода, необходимо во всех государственных образовательных стандартах высшего профессионального образования предусмотреть перечень модернизационных компетенций, которые необходимо приобрести каждому обучающемуся для их последующего применения в профессиональной деятельности с целью успешной модернизации, развития современной экономики и социального капитала страны.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Пастухов, А.Л. Интеграция экологических знаний в учебном процессе (обществознание, культурология, история) /А.Л. Пастухов // Основной ресурс, потенциал и перспективы развития экологического образования на Южном Урале: материалы областных слушаний, посвященных вопросам экологического образования Челябинской области. Челябинск, Цицеро, 2007.- С. 59-60. – С.59.

2. Берсенева, О.А. Концепция развития инновационного образования Новосибирской области [электронный ресурс]/ Сайт управления департамента образования Новосибирской области // Режим доступа: [URL://](#) (Дата обращения 23.08.12). Загл. с экрана. – С.1.

3. Lachman, R. Cognitive psychology and human information processing. // Lachman, R., Lachman, J. L., & Butterfield, E. C Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum., 1979.- P. 78.

4. Пастухов, А.Л. Инновации в образовании как фактор развития региона/ А.Л. Пастухов //Университетский комплекс - форма инновационного развития образовательных учреждений: материалы III Всероссийской научно-практической конференции, СПб: изд-во СПбГУСЭ, 2009. - С. 169-171.

5. Пастухов, А.Л. Проблемы и перспективы развития системы управления знаниями в университетском комплексе / А.Л. Пастухов// Журнал правовых и экономических исследований. - 2010.- № 3. – С.78-81.

6. Drucker, Peter. The Age of Social Transformation: [Эл. ресурс] / Peter Drucker // The

- Atlantic Monthly. - 1994 . - Nov. - Режим доступа: <http://www.theatlantic.com/politics/ecbig/soctrans.htm>. (Дата обращения 23.08.12). - Загл. с экрана.
7. Drucker, P. F. Post Capitalist Society. - N.-Y., 1995.
  8. Пастухов, А.Л. Управление знаниями: монография / А.Л.Пастухов - СПб.: изд-во СПбГУСЭ, 2011.- 163 с. – С. 10-12.
  9. Дроздов, Г.Д. Методы обеспечения конкурентоспособности организаций сервиса / Дроздов Г.Д., Цветкова В.И., Циганов В.В. // Журнал правовых и экономических исследований. - 2012. - № 2. - С. 96-101 – С. 100.
  10. Пастухов А.Л. Управление образованием в условиях модернизации экономики: монография / А.Л.Пастухов - СПб.: изд-во СПбГУСЭ, 2012.- 167 с.
  11. Пастухов А.Л. Показатели управления знаниями в системе высшего профессионального образования / А.Л. Пастухов //Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. - 2012. - № 3 (13). - С. 17-21.
  12. Пастухов, А.Л. Тенденции управления знаниями в университетских комплексах /А.Л. Пастухов // Экономика и управление. - 2010. - № 10 (60). - С. 86-89.
  13. Пастухов, А.Л. Концептуальные аспекты управления знаниями в сфере образования / А.Л. Пастухов //Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. - 2012. - № 4 (14). - С. 5-12.
  14. Дроздов, Г.Д. Методы обеспечения конкурентоспособности организаций сервиса / Дроздов Г.Д., Цветкова В.И., Циганов В.В. // Журнал правовых и экономических исследований. - 2012. - № 2. - С. 96-101.
  15. Дроздов, Г.Д. Интегрированная информационная система университетского комплекса: монография / Г.Д. Дроздов, С.А.Бражников; М-во образования и науки Российской Федерации, Санкт-Петербургский университет сервиса и экономики. Санкт-Петербург, 2010. - 163с.
  16. Пастухов А.Л. Показатели управления знаниями в системе высшего профессионального образования / А.Л. Пастухов //Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. - 2012. - № 3 (13). - С. 17-21.
  17. Дроздов, Г.Д. Организационная культура как институциональный фактор развития предприятий сферы услуг / Дроздов Г.Д., Мелехова В.Е. // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. - 2012. - № 1 (11). -С. 123-127 – С.23-56.
  18. Пастухов, А.Л. Стратегия и эффективность управления образованием в условиях модернизации экономики / А.Л. Пастухов// Экономика и управление. - 2013. - № 1. - С. 109-112



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТАНОВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ  
ЛОГИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА

Ю.В. МЕЛЕШКО

Инспектор

Минская региональная таможня

Аннотация

*Статья посвящена вопросам развития белорусского логистического кластера. Дан анализ понятийному аппарату, выделены основные черты, характерные для кластеров. Изучено применение кластерного подхода при разработке стратегии развития экономики Республики Беларусь, уделено внимание организационным формам кластеризации белорусской экономики. В статье перечислены и рассмотрены дополнительные конкурентные преимущества, которые наравне с использованием основных факторных условий позволят нашей стране интегрироваться в евроазиатское логистическое пространство.*

Abstract

*This article deals with the development of Belarusian logistic cluster. The analysis of the conceptual apparatus is given, and the main features which characterise clusters are marked out in it. The use of cluster approach in the elaboration of the strategy of economic development of the Republic of Belarus is studied, and attention is paid to the organizational forms of clusterization of Belarusian economy. Additional competitive advantages, which will allow our country (as well as the use of the basic factor terms) to integrate into the Euro-Asian logistic space, are enumerated and discussed in this article.*

ВВЕДЕНИЕ

Активно развивающиеся мировые хозяйственные связи являются причиной постоянно растущего мирового товарооборота, что в свою очередь требует непрерывного совершенствования логистических систем доставки. Немалое значение в увеличении межконтинентальных перевозок имеет появление новых союзов, общих рынков, сообществ и содружеств, например Североамериканское соглашение о свободной торговле, Ассоциация стран Юго-Восточной Азии, Европейский союз, Таможенный союз Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, Евразийское экономическое пространство. Наглядным примером может служить динамика грузооборота Республики Беларусь: после вступления в силу в 2008 году Договора о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза грузооборот по всем видам транспорта (кроме трубопроводного) в Беларуси вырос с 62,9 млрд. тонно-километров в 2008 году до 68,1 в 2012 году (для сравнения: в 2005 году грузооборот составлял 53,1 млрд. тонно-километров). [1]

В разных странах происходит переход от изолированного физического перемещения материальных потоков к координированному взаимодействию поставщиков, перевозчиков, экспедиторов и потребителей, то есть к использованию логистического подхода в процессе организации доставки товара, предусматривающего целостность, системность, оптимизацию суммарных логистических издержек. Таким образом, особенно актуальным для любой страны, не имеющей сильных позиций на мировом рынке, но обладающей благоприятным геоэкономическим положением и при этом желающей влиться в мировую торговую сеть, становится внедрение логистических подходов в собственное производство как способ сокращения издержек и повышение конкурентоспособности, а также развитие логистического рынка как для собственного потребления, так и для экспорта логистических услуг.

Процесс глобализации мировой экономики вызвал ряд новых тенденций на рынке транспортных услуг, в частности: изменение организации торговли (концентрация товара в крупных распределительных центрах), формирование экономических и политических союзов с целью расширения сферы влияния и коммерческой деятельности, создание совместных предприятий, транснациональных корпораций. Однако наиболее перспективным для экономического развития Республики Беларусь в связи с изменением конфигурации грузопотоков (изменение транспортных путей, изменение объемов перевозки на различных видах транспорта) является тенденция регионализации рынка логистических услуг – создание логистических кластеров.

Понятие «кластер» относительно новое, его ввел М. Портер в 90-х годах при изучении вопроса международных конкурентных преимуществ компании. Хотя предпосылки возникновения теории кластеров появились еще раньше: А. Маршалла в книге «Principles of Economics» рассматривал причины концентрации малых и средних предприятий в рамках промышленных районов. Кластерная тематика получила дальнейшее развитие в работах многих экономистов. Ближайший последователь М.Портера М. Энрайтв статье «Why Clusters are the Way to Win the Game?», опубликованной в 5 номере WorldLink 1995 года, выдвинул концепцию региональных кластеров как географически очерченной агломерации взаимосвязанных фирм. Скандинавские ученые Б. Далум, К. Педерсен и Г. Вилумсен в работе «Technological Life of Cycles: Regional Clusters Facing Disruption» выделили пять типологических признаков кластеров.

Также есть иное направление исследований кластеров, которое носит методический характер. Так в 1999 году были опубликованы результаты исследований «Industrial and Regional Clusters and Comparative Applications, Regional Research Institute» экономистов Э. Бергман и Э. Фезер, где были обобщены существующие подходы, рассмотрены шесть методик выделения кластеров на основе экспертных мнений, специальных индикаторов (коэффициент локализации и др.), таблиц межотраслевых балансов для исследования торговли и инноваций, теории графов и опросов. Эксперты Европейской комиссии по наблюдению за развитием малых и средних предприятий разработали модель жизненного цикла «идеального» регионального

(территориального) кластера, подробно описанную в статье «Regional Clusters in Europe» (издание Обсерватории Европейского МСП № 3 за 2002 год за 2002 год).

Научное исследование кластеров в русскоязычной литературе активизировалось только последние несколько лет благодаря работам таких авторов, как Ю.В. Винокурова, которая в своей диссертации «Управление развитием пространственно-интегрированных форм организации промышленности крупного города» рассматривает кластер как организационную форму экономики малого региона, или Г.А. Яшева, работающая над методиками формирования кластерной политики в повышении конкурентоспособности национальной экономики, изучающей конкурентные преимущества кластера в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства.

Многие проблемы остаются не до конца раскрытыми, например последовательность организации кластеров в экономике регионов, институциональное обеспечение кластерного подхода. Основной упор при изучении явления кластеризации экономики делается на сферу производства, в то время как сфера услуг, к которой и относится логистический рынок, остается в стороне.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Обратимся к определению понятия «кластер». По мнению М. Портера «кластер – это группа географически соседствующих, взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга».[2, 389].

Из этого определения вытекают несколько отличительных особенностей кластеров. Так, все входящие в кластер предприятия территориально локализованы, что дает возможность использовать сконцентрированные на данной территории ресурсы (капитал, рабочую силу, географическое положение). Однако не все предприятия, находящиеся на определенной территории, можно отнести к кластеру, а только те, которые принадлежат к связанным (смежным) отраслям. Постоянное взаимодействие между участниками кластера способствует формальному и неформальному обмену информацией, знаниями, сотрудничеству между предприятиями с взаимодополняющими видами деятельности, функциями, активами и профессиональными навыками. При таких условиях успех одной фирмы будет способствовать развитию другой, за счет эффекта масштаба повышается эффективность деятельности как каждой отдельной фирмы, так и кластера вообще. Все предприятия в кластере находятся в тесных широкоформатных разносторонних связях между собой, то есть, связи выстраиваются не только посредством контрактов, но и зачастую выходят за рамки деловых отношений. Однако при этом между вышеуказанными предприятиями сохраняется конкуренция, которая является неотъемлемой частью инновационного развития отрасли. Таким образом, кластер представляет собой некую форму организации предприятий (фирм), внутри которой происходит как конкурентная борьба,

так и сотрудничество. Все указанные отличительные особенности важны в равной мере, и исключить какой-либо пункт, не потеряв при этом в понятии самого кластера, не представляется возможным.

Кластерный подход в развитии экономики Республики Беларусь закреплен на правительственном уровне несколькими нормативно-правовыми документами. Первым в этом ряду и основополагающим стало Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669 «О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы». Целью Программы инновационного

развития является «создание конкурентоспособной, инновационной, высокотехнологичной, ресурсо- и энергосберегающей, экологически безопасной экономики посредством изменения модели государственного управления промышленностью и перехода к формированию государственной и структурной политики на основе кластерного подхода». [3] В рамках Программы планируется создать химический, промышленный, авто-тракторо-строительный, химико-текстильный и ИТ-кластеры.

По мнению ряда авторов, экономический рост в кластере достигается за счет согласования интересов участников регионального сообщества, установления партнерских отношений между субъектами кластера благодаря активному включению государственных структур в его функционирование, например через механизмы государственно-частного партнерства, создания социально-предпринимательских корпораций на территории кластера. [4] Такой подход отражен и в самой терминологии, используемой в законодательстве Республики Беларусь. Так, в соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 18 февраля 2013 г. № 113 «Об утверждении концепции формирования и развития наноиндустрии в Республике Беларусь и плана мероприятий по ее реализации» кластером является «совокупность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, территориально локализованных, взаимодействующих между собой на договорной основе и участвующих в процессе создания добавленной стоимости». [5] Такой же подход использован и в определении промышленного кластера, закрепленного в Постановлении Совета Министров Республики Беларусь от 5 июля 2012 г. № 622 «Об утверждении программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года»: «промышленный кластер – группа технологически интегрированных промышленных организаций, формирующих единую цепочку создания добавленной стоимости и характеризующихся общностью коммерческих интересов, сосредоточенных на определенной территории, взаимодействие которых усиливает их конкурентные преимущества на отраслевом, национальном и мировом рынках». [6]

В данных определениях в качестве отличительных признаков кластера выделяются территориальная локализация, создание каждым участником добавленной стоимости, взаимодействий участников кластера, при этом делается упор на взаимодействие на договорной основе. Однако при таком подходе исключен один из признаков кластера – конкуренция между участниками. Постановлением Совета Министров №662 формами объединений промышленных

организаций в хозяйственные общества кластерного типа определены холдинги, совместные предприятия, другие производственные и научно-производственные объединения. Таким образом, белорусский законодатель предполагает, что кластеризация белорусской экономики будет происходить исключительно путем интеграции субъектов хозяйствования. Наибольшую выгоду при таком подходе можно получить в случае наличия эффективной организационной структуры на уровне образования, научных исследований, внедрений разработок в массовое производство.

Наибольшее распространение в нашей стране в качестве хозяйственных обществ кластерного типа получили холдинги. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» холдингом является «объединение юридических лиц, в котором одно из юридических лиц – коммерческая организация – является управляющей компанией холдинга в силу возможности оказывать влияние на решения, принимаемые другими юридическими лицами – участниками холдинга (дочерними компаниями холдинга) либо физическое лицо – собственник имущества унитарных предприятий, простых (обыкновенных) акций (долей в уставных фондах) хозяйственных обществ, осуществляет управление (участвует в управлении) этими коммерческими организациями без образования управляющей компании холдинга».[7] Такая форма собственности как холдинг, предполагает зависимость участников холдинга, возможность оказывать влияние на решения дочерних предприятий. Под руководством управляющей компании участники холдинга проводят согласованную финансовую, инвестиционную и производственную политику, разрабатывают планы перспективного развития холдинга. Таким образом, холдинг представляет собой не просто объединение связанных между собой хозяйствующих субъектов в рамках некой отрасли с целью более рационального использования ресурсов или создания общей базы для проведения научно-исследовательских работ, а объединение с единым центром управления, что в зависимости от занимаемой доли рынка будет попадать под контроль антимонопольного законодательства. Кластер же представляет собой гибкую структуру, не предполагающую централизации управления, а базирующуюся на внутренней конкуренции.

Более того, зачастую в белорусском законодательстве термин «кластер» и «холдинг» употребляются как однородные. Например, в Постановлении Совета Министров от 29 декабря 2012 г. № 1242 «О программе государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013-2015 годы» говорится о том, что «реализация мероприятий Программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013 – 2015 годы будет способствовать созданию благоприятных условий ведения бизнеса для субъектов хозяйствования всех форм собственности и дальнейшему развитию добросовестной конкуренции между ними, поощрению предпринимательской инициативы, созданию крупных интегрированных производственных структур (холдингов, кластеров) (...)». [8]

Применение кластерного подхода в развитии белорусской экономики на нормативном уровне закреплено за развитием промышленного сектора экономики (исключение составляет ИТ-

кластер и научно-технологический парк). Однако не стоит пренебрегать использованием кластерного подхода в развитии сферы услуг. Наиболее перспективной областью в этом направлении ввиду развития Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации для нашей страны является логистическая деятельность.

На данном этапе стимулирование логистического рынка в Беларуси происходит в рамках Программы развития в Республике Беларусь логистической системы на период до 2015 г., утвержденной постановлением Совета Министров №1249 от 29 августа 2008 г. Под логистической системой понимается «сложная организационно завершенная (структурированная) экономическая система, которая состоит из элементов-звеньев (транспортно- и оптово-логистических (торгово-логистических) центров), взаимосвязанных между собой и взаимодействующих посредством информационного обмена в целях достижения эффективного управления цепями поставок товаров и грузов, с участием республиканских и местных органов государственного управления, заинтересованных организаций, располагающих транспортными, складскими, экспедиторскими, информационными, финансовыми, сертификационными, страховыми и производственными структурами».[9] В данном определении делается упор на транспортно-логистические центры, представляющие широкий спектр не только логистических, но и сопутствующих услуг (банковские, страховые, услуги по бытовому обслуживанию), как основной элемент логистической системы. В качестве логистической системы можно рассматривать промышленные предприятия, объединения, комплексы, торговые фирмы, экономические регионы страны, инфраструктуру страны (транспорт) и др.

Транспортно-логистический кластер представляет собой «отраслевой кластер, конечной продукцией которого является транспортно-логистические услуги в грузовом секторе, пассажирском секторе или в обоих». [10] Особенностью кластеров является широкий состав участников – компании-поставщики транспортных, логистических, ремонтных, финансовых, страховых услуг, конкурирующих между собой, но преследующих общую цель эффективного обслуживания экспортных, импортных и транзитных потоков. Система взаимоотношений между участниками логистического кластера весьма сложна по своей природе и включает в себя организационный, экономический, правовой, информационно-коммуникативный, информационный и прочие механизмы. Таким образом, логистический кластер является более широким понятием и в отличие от логистической системы не фокусирует все свое внимание на транспортно-логистических центрах. Состав участников и структура кластера не являются стабильными и определяются набором потребностей субъектов хозяйствования на данном рынке, кластерообразующим предприятием (несколькими предприятиями), являющимся ядром кластера, потенциалом развития, влиянием факторов внешней среды. Кластер, как правило, не является жестко сформированной структурой и должны быть саморазвивающимися, что позволяет выступать логистическому кластеру в качестве платформы для взаимодействия любых хозяйствующих субъектов по вопросам формирования цепи поставок товаров.

Выделяют 3 вида транспортно-логистических кластеров: портовые, пограничные и региональные. Учитывая геоэкономическое положение Беларуси и сложившиеся товаротранспортные потоки, для нашей страны представляют интерес последние два вида.

В условиях функционирования Таможенного союза и Единого экономического пространства проблема развития логистического кластера в Беларуси становится особенно актуальной. Много говорится об уникальном геоэкономическом положении, о проходящих транспортных коридорах, однако стоит принимать во внимание, что регионы соседних стран, например области г. Москвы и г. Санкт-Петербурга, Омской области совместно с регионами Казахстана намерены развиваться в данном направлении. И имеющиеся условия создания транспортно-логистического кластера в этих регионах принципиально не отличаются от белорусских. В связи с этим для перераспределения транзитных потоков, проходящих по территории стран-участниц ЕЭП, Беларуси следует создать дополнительные конкурентные преимущества.

Поспособствовать развитию белорусского логистического кластера может наличие в стране конкурентоспособных родственных или поддерживающих отраслей. При этом под родственными понимаются такие отрасли, в которых фирмы могут осуществлять взаимодействие между собой в процессе формирования цепочки ценностей, а также отрасли, имеющие дело с взаимодополняющими продуктами, такими как компьютеры или программное обеспечение. В таких случаях взаимодействие между фирмами данных отраслей происходит в сфере развития технологий, производства, распространения маркетинга или сервиса. [11] Для логистического кластера в качестве таких отраслей может выступать, к примеру, производство грузовых транспортных средств, создание программного обеспечения, используемого в логистических центрах (складах).

Наличие спроса на внутреннем рынке также положительно скажется на процессе формирования логистического кластера, так как местный покупатель, как правило, более требовательный и разборчивый, что заставляет фирмы быстрее вводить новации и добиваться конкурентных преимуществ. Кроме того, потребности местных покупателей доходят до субъектов хозяйствования раньше и точнее, чем до международных конкурентов. При наличии достаточно высокого уровня спроса фирма может выиграть, используя эффект масштаба, а также высокий спрос будет привлекать инвестиции. Основными свойствами внутреннего спроса являются те, которые обеспечивают начальный стимул для инвестирования и внедрения новаций, достаточных для успешной конкуренции в растущем со временем количестве развитых сегментов. [12]

Положительное влияние на динамику спроса на внутреннем рынке может оказать и развитие конкурентоспособных на мировом рынке экспортеров, нуждающихся в логистических услугах. Однако в настоящее время все более ли менее крупные экспортеры удовлетворяют потребность в логистических услугах собственными силами, так ими производится примерно 70% всего объема логистических операций. [13] Все постсоветские страны, и Республика Беларусь не исключение, входят в число стран с высоким уровнем логистических издержек (основные затраты приходятся на управление запасами, складскую и транспортную логистику). Причиной этому является

сложившееся и ставшее традиционным отношение к логистике как к вспомогательному производству по остаточному принципу. Решением проблемы может стать логистический аутсорсинг, суть которого заключается в отсутствии необходимости использования собственных ресурсов для организации логистических операций и их передаче внешнему партнеру. Таким образом, компания избавляется от неэффективных и непрофильных бизнес-процессов, что позволит ей оптимизировать структуру добавленной стоимости и высвободить капитал для развития основных видов деятельности. Передача логистических услуг на аутсорсинг специализированным сторонним организациям осуществляется в Беларуси редко, и в большинстве случаев организациями с частной формой собственности, а не с государственной. Исходя из того, что в качестве основной институциональной формы развития белорусских кластеров в законодательстве предусмотрены холдинги, то, возможно, более эффективным для предприятий будет использование инсорсинга, в таком случае в качестве исполнителя выступает дочернее или аффилированное юридическое лицо.

Немаловажное значение для успешного функционирования логистического кластера имеет выбранная стратегия управления и структура фирмы. Ни одна из систем управления не может подходить абсолютно всем компаниям. Для фирмы, осуществляющей свою деятельность в области транспортной логистики, наилучшим будет выбор более гибких и демократических структур, способных реагировать на быстрые изменения рынка. Многое в этой сфере зависит от непосредственной деятельности отдельного работника, поэтому особую роль играет система вознаграждения на предприятии, сложившийся микроклимат, отношение к власти. Например, на территории Республики Беларусь одним из крупнейших предприятий на рынке логистических услуг является Республиканское унитарное предприятие «Белтаможсервис», подчиняющееся Государственному таможенному комитету. Подотчетность государственному органу, жесткая управленческая структура, недостаточная гибкость не способствуют повышению конкурентоспособности данного предприятия.

В своих исследованиях М.Портер установил взаимосвязь между сильным соперничеством на внутреннем рынке и созданием и поддержанием высокой конкурентоспособности в отрасли. В стране, достигшей ведущих мировых позиций в определенной отрасли, часто имеется ряд сильных местных конкурентов. Конкуренция принуждает фирму совершенствовать производственные процессы и внедрять новшества. Наличие местных конкурентов сводит на нет те преимущества, которые имеются уже потому, что данная фирма действует на своем родном рынке. При этом процесс конкуренции на внутреннем рынке создает преимущество для национальной отрасли в целом, а не только для отдельных фирм. Конкурентное соперничество в одной географической местности одновременно отражает и увеличивает эти преимущества. [14] Исходя из такой позиции, реализация процесса кластеризации экономики в форме создания холдингов, как предусмотрено законодательством Республики Беларусь, представляется не вполне целесообразным. Для организационного обеспечения кластеров в мировой практике наибольшее распространение получила промышленная ассоциация. Ассоциация представляет собой



некоммерческую организацию. Члены ассоциации, уплачивая вступительные и членские взносы, получают услуги ассоциации в области развития образования, активизации инноваций, совершенствования маркетинга и т. д. бесплатно или по льготным тарифам, при этом остается возможная конкуренция между участниками.

Политика правительства может как положительно, так и отрицательно влиять на формирование конкурентоспособной отрасли. Например, государственные закупки стимулируют родственные и поддерживающие отрасли, а антимонопольное законодательство влияет на внутреннюю конкуренцию. Однако, ограничив конкуренцию на внутреннем рынке с целью стимулирования развития, облегчения бремени и сохранения имеющихся, зачастую убыточных, предприятий, госорганы убирают стимул для самостоятельного развития и внедрения новаций.

Все указанные выше факторы находятся во взаимозависимости и влияют друг на друга, создавая особую синергетическую систему. Успех компаний кластера, основанный только лишь на одном-двух факторах, будет недолгим. Одновременно с развитием и рациональным использованием факторных условий (ресурсы, навыки, квалифицированная рабочая сила, геоэкономическое положение), чтобы получить и удержать конкурентное преимущество в логистической сфере, необходимо иметь и развивать преимущество во всех остальных перечисленных факторах.

## ВЫВОДЫ

В условиях функционирования Таможенного союза и Единого экономического пространства проблема развития логистического рынка в Беларуси становится особенно актуальной. В виду специфики данного рынка, а также выбора Правительством Республики Беларусь формы развития основных направлений национальной экономики в виде кластеров, наиболее перспективной организационной формой развивающегося логистического рынка также представляется кластер.

На данный момент существуют некоторые противоречия общей теории кластеров и норм, закрепленных белорусским законодательством, в частности определение холдинга в качестве основного вида хозяйственных обществ кластерного типа. Кроме того, в соответствии с принятой Программой развития в Республике Беларусь логистической системы на период до 2015 г. развитие логистического рынка нашей страны осуществляется в форме логистической системы. В отличие от логистической системы логистический кластер – более широкое понятие. Кластер, как правило, не является жестко сформированной структурой, должен быть саморазвивающимся и выступать в качестве платформы для взаимодействия множества хозяйствующих субъектов по вопросам формирования цепи поставок товаров.

Создание белорусского логистического кластера позволит усовершенствовать процесс управления логистическими услугами, повысит конкурентоспособность региональной и государственной экономики и создаст условия для интеграции в международное пространство. Однако для привлечения транзитных потоков помимо рационального использования имеющихся ресурсов, таких как природно-географическое положение и экономические условия региона,

наличие кадрового потенциала, необходимо создать дополнительные конкурентные преимущества, которые позволили бы сформировать более привлекательный рынок логистических услуг в сравнении с рынком наших соседей.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Государства-члены Таможенного союза и Единого экономического пространства. 2005–2012.: краткий статистический сборник // Евразийская экономическая комиссия. — М: Типография Главного межрегионального центра обработки и распространения статистической информации Федеральной службы государственной статистики (ГМЦ Росстата), 2013.— 128 с. — С. 62.
2. Портер, М. Е. Конкуренция / М.Е. Портер – М.: Вильямс, 2010 – 592 с. – С. 389.
3. О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 год: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ.Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
4. Яшева, Г.А. Обоснование кластерного подхода к повышению эффективности регионального производства / Г.А. Яшева // Вестник «Витебский государственный технологический университет». – 2012. – № 23, С. 171-181.
5. Об утверждении концепции формирования и развития nanoиндустрии в Республике Беларусь и плана мероприятий по ее реализации: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 18 февраля 2013 г. № 113 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ.Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
6. Об утверждении программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 5 июля 2012 г. № 622 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
7. О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. № 660 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
8. О программе государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013-2015 годы: Постановление Совета Министров от 29 декабря 2012 г. № 1242 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ.Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
9. О программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 29 авг. 2008 г. № 1249 //

Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

10. Транспортно-логистический кластер в Европейском союзе // Селективный обзор. – Самара, 2011. – 23 с.

11. Портер, М.Е./Международная конкуренция = The Competitive Advantage of Nations/ М.Е. Портер. Пер. С англ. И.В. Кавсюка и др. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с. – С. 126.

12. Портер, М.Е./Международная конкуренция = The Competitive Advantage of Nations/ М.Е. Портер. Пер. С англ. И.В. Кавсюка и др. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с. – С. 121-122.

13. Транспортные перспективы Республики Беларусь в рамках ЕЭС // Компас экспедитора и перевозчика. – 2013 – №1. – С. 18-22.

14. Портер, М.Е./Международная конкуренция = The Competitive Advantage of Nations/ М.Е. Портер. Пер. С англ. И.В. Кавсюка и др. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с. – С. 139-141.

ПРАВОТВОРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНОВ КОНСТИТУЦИОННОГО КОНТРОЛЯ  
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И В ЗАРУБЕЖНЫХ ГОСУДАРСТВАХ:  
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Т.В. ИВАНОВА

старший преподаватель кафедры «Экономика и право»  
Белорусский национальный технический университет

Аннотация

*Целью исследования является определение роли Конституционного Суда Республики Беларусь в процессе правообразования и в правотворчестве. В статье проводится сравнительный анализ юридической природы нормативных правовых актов, а также полномочий Конституционного Суда Республики Беларусь и органов конституционного контроля зарубежных государств, таких как Российская Федерация, Украина, Австрия, ФРГ. На основе анализа автор приходит к выводу о двойственной природе актов органов конституционного контроля, необходимости расширения правотворческих полномочий Конституционного Суда Республики Беларусь.*

Abstract

*The purpose of the current research is to define the role of the Constitutional Court of the Republic of Belarus in the lawformation process and lawmaking. The article presents a comparative analysis of the legal nature of the regulations, as well as the powers of the Constitutional Court of the Republic of Belarus and the bodies of the constitutional control of foreign countries such as Russia, Ukraine, Austria and Germany. Based on the analysis, the author concludes the dual nature of acts of the bodies of constitutional control, the necessity of expansion of lawmaking powers of the Constitutional Court of the Republic of Belarus.*

ВВЕДЕНИЕ

Статус органов конституционного контроля и их участие в процессе правообразования должны быть одним из определяющих элементов развития правовой системы. От объема полномочий указанных органов зависит качество действующего законодательства. По образному выражению Председателя Конституционного Суда Республики Армения Г. Арутюняна, органы конституционного контроля – это своего рода «иммунная система государства», что придает правовым актам этих органов особое значение [1].

Выявление роли Конституционного Суда Республики Беларусь в процессе правообразования и в правотворчестве является предметом данного исследования. С целью внесения предложений по повышению эффективности деятельности Конституционного Суда, с

нашей точки зрения, следует провести сравнительный анализ юридической природы нормативных правовых актов, а также полномочий Конституционного Суда Республики Беларусь и органов конституционного контроля зарубежных государств, таких как Российская Федерация, Украина, Австрия, ФРГ.

Значительный вклад в исследование проблемы участия в правообразовании органов конституционного контроля внесли такие белорусские, российские, украинские и зарубежные ученые, как Г.А. Василевич, А.Н. Бодак, А.В. Марышкин, А.Н. Пугачев, Н.В. Сильченко, А.Г. Тиковенко, С.А. Авакьян, В.Д. Зорькин, А.А. Клишас, О.Е. Кутафин, Ж.И. Овсепян, Б.С. Эбзеев, П.М. Ткачук, Д.Ю. Хорошковая, В.М. Шаповал, Г. Арутюнян, Г. Хаусманигер, К. Хеллер и др.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

### КОНСТИТУЦИОННЫЙ СУД РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ КАК СУБЪЕКТ ПРОЦЕССА ПРАВОТВОРЧЕСТВА

О степени активности Конституционного Суда Республики Беларусь в правообразовании можно судить, исходя из юридической природы правовых актов, принимаемых данным органом. Анализ данных актов позволяет говорить о наличии либо отсутствии в них норм права. Согласно законодательству Республики Беларусь Конституционный Суд принимает несколько видов правовых актов. Предмет исследования составляют лишь те акты, которые с вероятностью могут содержать новые правила регулирования общественных отношений и касаются рассмотрения юридических дел.

Что касается заключений как вида правовых актов Конституционного Суда, то они представляют собой итог рассмотрения характерных для органа конституционного контроля конституционных дел о конституционности нормативных правовых актов в соответствии с установленной процедурой конституционного судопроизводства. Структура заключения имеет некоторые сходства со структурой нормативного правового акта либо акта толкования и включает в себя вводную часть, положения общего характера, разъясняющие нормы законодательства, а также заключительную часть, где содержатся обязательные к исполнению предписания государственным органам [2]. Содержание заключений – толкование положений законодательства, анализ правоприменительной практики, а в случае выявления пробелов – формулировка правовых идей.

Конституционный Суд не вправе в случае выявления пробелов в законодательстве создавать новые нормы права и подменять законодателя, он может только указать на определенную правовую проблему в ходе разъяснения законодательства в заключении.

Нами разделяется позиция В.Д. Зорькина [3] и Г.А. Гаджиева [4], согласно которой мнение Конституционного Суда по определенному неурегулированному в законодательстве правовому вопросу можно рассматривать в качестве «правовой позиции» данного органа или подобия «*ratio decidendi*», так как в этой части заключения могут быть сформулированы нормы права: типичные

(правила поведения) либо нетипичные (нормы-дефиниции, нормы-принципы, коллизионные нормы и др.).

Правотворческий потенциал «правовых позиций» органа конституционного контроля отмечается и Председателем Конституционного Суда Республики Беларусь П.П. Миклашевичем, который указывает на то, что «правовые позиции» представляют собой результат толкования законодательства, то есть это мнение, правовые идеи. В данном случае Конституционный Суд выступает в качестве субъекта «позитивного» правотворчества [5].

На практике возможны ситуации создания Конституционным Судом новых правил регулирования общественных отношений, содержащихся в «правовой позиции» данного органа. Так, в Заключении от 12 сентября 2007 г. «О соответствии Конституции Республики Беларусь пункта «г» части первой статьи 68 Закона Республики Беларусь «О пенсионном обеспечении» Конституционный Суд сформулировал следующую правовую позицию (норму-коллизия): «...отмечая коллизия двух специальных законодательных актов – Положения Верховного Совета Республики Беларусь о порядке восстановления прав граждан, пострадавших от репрессий в 20–80-х годах от 21 декабря 1990 г. и [Закона](#) «О пенсионном обеспечении» от 17 апреля 1992 г., Конституционный Суд считает, что поскольку в данном случае решается вопрос о праве на пенсию, то следует исходить из содержания норм Закона «О пенсионном обеспечении» как специального законодательного акта, регулирующего соответствующие отношения» [6].

Вопрос о юридической силе собственно решений как вида правовых актов Конституционного Суда решается неоднозначно на уровне правовой доктрины. В законодательстве отсутствует четкое определение юридической природы именно решений. В ст.2 Закона Республики Беларусь «О нормативных правовых актах Республики Беларусь» содержится лишь общее положение о том, что акты Конституционного Суда являются видом нормативных правовых актов, но не указывается, какие именно акты. Вследствие этого неясно, следует ли относить собственно решения Конституционного Суда к категории нормативных правовых актов, прецедентов либо рассматривать их как акты рекомендательного характера.

Ранее имела место коллизия положений ст. 40 Конституции Республики Беларусь [7], предусматривающих право граждан на обращения в государственные органы, и положений законодательства об органе конституционного контроля, не оговаривающих право на конституционную жалобу. Решения принимались при отсутствии законодательного положения, конкретизирующего право граждан на обращение в Конституционный Суд (со ссылкой на ст. 40 Конституции Республики Беларусь), и были обязательны к исполнению без специального законодательного обоснования. В настоящее время законодатель прояснил ситуацию, и обращения граждан рассматриваются Конституционным Судом в порядке, установленном Законом Республики Беларусь «Об обращениях граждан» (ч.9 ст.22 Кодекса Республики Беларусь о судостроительстве и статусе судей [8]). Обязанность же исполнять решения Конституционного Суда вытекает из ст. 7 Конституции Республики Беларусь, согласно которой все государственные

органы и должностные лица действуют в пределах Конституции, то есть их акты должны соответствовать Конституции.

Решения Конституционного Суда принимаются по итогам рассмотрения конституционных дел в соответствии с установленной процедурой конституционного судопроизводства по наиболее важным обращениям граждан, касающимся конституционности нормативных правовых актов, затрагивающих права и свободы граждан. В отличие от заключений, решения не являются результатом инициативного обращения уполномоченного субъекта и рассматриваются в отсутствие сторон по жалобам. В решениях содержатся разъяснения законодательства как итог обобщения практики рассмотрения обращений граждан или рекомендации государственным органам. Данные правовые акты Конституционного Суда в большей степени подобны актам казуального толкования законодательства. Например, в Решении «О совершенствовании законодательства об общежитиях» от 18.01.2007 г. № П-206/2007 содержится следующая рекомендация: «Конституционный Суд считает, что в Положении об общежитиях можно было бы однозначно указать, возмещаются ли убытки по содержанию общежитий в тех случаях, когда жилые помещения в общежитии одной организации предоставлены работникам другой организации не на основании ходатайства организации, в которой работают эти работники, а в ином порядке» [2].

Однако в случае введения института конституционной жалобы Конституционный Суд будет рассматривать конкретные юридические дела (специфические конституционные дела), решения по которым будут иметь частный характер и по своей структуре будут подобием решений судебных органов общей и хозяйственной юрисдикции. При расширении правотворческих полномочий органа конституционного контроля отдельные его решения по жалобам физических и юридических лиц могут приобретать характер прецедентов, если Конституционный Суд в ходе рассмотрения дела выявляет пробел в законодательстве и восполняет его, формулируя новое правило поведения.

С изданием Декрета Президента Республики Беларусь от 26 июня 2008 г. № 14 «О некоторых мерах по совершенствованию деятельности Конституционного Суда Республики Беларусь» появились и новые виды решений по вопросам конституционности еще не вступивших в силу законов, иным вопросам. Юридическая сила данных решений законодательно не определена [9], [10].

О принадлежности правового акта к той или иной форме права можно судить исходя из его содержания. Анализ содержания правовых актов Конституционного Суда позволяет говорить о подобии их одновременно нормативным правовым актам, актам толкования и прецедентам.

В равной степени необходимым является и анализ действующего законодательства, определяющего юридическую силу правовых актов Конституционного Суда. Конституционный Суд как орган судебной власти конституционной юрисдикции осуществляет функцию конституционного судопроизводства: рассматривает юридические дела в соответствии с установленной процедурой. То есть имеют место особого рода конституционные дела,

конституционный процесс, характерные лишь для Конституционного Суда. Итогом осуществления данной функции является принятие заключений либо решений Конституционного Суда.

Согласно законодательству Республики Беларусь «акты Конституционного Суда – нормативные правовые акты». При этом не уточняется, какие именно виды актов Конституционного Суда следует рассматривать в качестве нормативных правовых актов. Это особого рода нормативные правовые акты.

Исходя из общего смысла законодательства, правотворческие полномочия органа конституционного контроля в Республике Беларусь ограничены рамками «негативного» правотворчества. Конституционный Суд, бесспорно, содействует субъектам правотворчества в формировании норм права, выступая субъектом правообразования. Вместе с тем возникает вопрос о том, можно ли утверждать, что правовые акты Конституционного Суда – форма белорусского права. Если исходить из теории форм права, то они должны содержать нормы права, быть общеобязательными и признаваться в качестве формы права государственными органами данной правовой системы. Правовые акты Конституционного Суда – вид нормативных правовых актов. Они должны рассматриваться как форма права. На практике лишь заключения рассматриваются в качестве таковой. Но всегда ли они содержат нормы права, и допускается ли их наличие законодателем – это остается спорным вопросом.

Таким образом, Конституционный Суд Республики Беларусь *de-facto* может создавать нормы права, а его акты – подобие нормативных правовых актов, актов толкования и прецедентов одновременно. *De-jure* данный орган конституционного контроля сложно назвать субъектом правотворчества, скорее он участвует лишь в правообразовании, а его акты – вид нормативных правовых актов.

С нашей точки зрения, необходимо расширение компетенции Конституционного Суда в плане способов участия в правотворчестве и признание его правотворческой роли не только на уровне юридической доктрины, но и со стороны органов законодательной власти.

На наш взгляд, за Конституционным Судом Республики Беларусь следует признать право создавать прецеденты в ходе рассмотрения дел по жалобам физических и юридических лиц в случае наличия пробела в законодательстве. Необходимым условием является введение в Республике Беларусь института индивидуальной конституционной жалобы. Именно по итогам рассмотрения дел по таким жалобам Конституционный Суд может принять решение, содержащее норму права, но только в случае отсутствия законодательного регулирования правового вопроса.

Прецедент Конституционного Суда – это решение Конституционного Суда по итогам рассмотрения конституционного дела по жалобе физического либо юридического лица, содержащее норму права в случае пробела в законодательстве и являющееся обязательным при последующем применении.

Конституционный Суд Республики Беларусь следует наделить и правом официального толкования Основного Закона государства, что поддерживается и самими судьями. В ст. 116 Гл. 6



Конституции Республики Беларусь, а также в Гл. 2 Р. II Кодекса Республики Беларусь о судостроительстве и статусе судей следует закрепить полномочие Конституционного Суда Республики Беларусь по официальному толкованию Конституции Республики Беларусь.

#### ПРАВОВОТВОРЧЕСКИЕ ПОЛНОМОЧИЯ ОРГАНОВ КОНСТИТУЦИОННОГО КОНТРОЛЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ ГОСУДАРСТВАХ

Юридическая природа правовых актов органов конституционного контроля в правовых системах романо-германской правовой семьи определяется по-разному, что связано с различием в статусе данных органов в разных государствах.

Нами анализируются правотворческие полномочия органов конституционного контроля именно в рамках их континентальной модели, в первую очередь «австрийской», так как именно Австрия стала родиной Конституционного Суда в современном понимании [11]. Данной модели последовали Республика Беларусь и иные государства СНГ при внедрении института конституционного контроля.

Сравнительный анализ роли органов конституционного контроля в правообразовании указывает на недостаточную степень развития правовой системы и необходимость ее совершенствования в отдельных государствах, в то время как опыт иных стран свидетельствует о многих положительных моментах, достойных заимствования.

Анализ законодательства Российской Федерации показывает, что положение органов судебной власти в государстве достаточно весомо и влиятельно. Органы правосудия благодаря широким полномочиям вправе участвовать в различных видах юридической деятельности, в правотворчестве, в правоприменении, толковании норм права, формировании юридической практики. Это говорит о способности органов судебной власти эффективно осуществлять свою основную функцию по отправлению правосудия, защите частных и публичных интересов, поскольку они могут повлиять на первоначальную стадию, процесс создания норм права, закрепляющих те или иные интересы. Что же касается статуса Конституционного Суда Российской Федерации, то некоторые законодательные положения о закреплении его обширных полномочий следовало бы, на наш взгляд, заимствовать и перенести в законодательство Республики Беларусь, поскольку Конституционный Суд Российской Федерации является не только субъектом правотворчества, но и активно участвует в данном процессе.

Согласно ст.3 Федерального конституционного закона Российской Федерации «О Конституционном Суде Российской Федерации» от 21.07.1994 г. (с изм. и доп. от 02.07.2009 г.) [12] Конституционный Суд обладает правом официального толкования Конституции Российской Федерации, правом рассмотрения обращений граждан (конституционных жалоб), споров о компетенции органов государственной власти, правом законодательной инициативы по вопросам своего ведения. Конституционный Суд Республики Беларусь такими полномочиями не обладает, хотя наличие их позволило бы повысить эффективность его деятельности.

Юридическая природа решений Конституционного Суда Российской Федерации также является предметом дискуссий российских ученых-правоведов и практиков М.И. Байтина, Н.А.

Вересова, А.Н. Верещагина, С.А. Кажлаева. В данном случае противоречат друг другу и сталкиваются положения законодательства, а также юридическая доктрина и практика, как это имеет место быть и в отношении природы правовых актов Конституционного Суда Республики Беларусь.

В российском законодательстве отсутствует четкое урегулирование вопроса о юридической силе решений Конституционного Суда Российской Федерации. В Законе о Конституционном Суде есть указания на общеобязательный характер решений (ст.6), а также их окончательность (ст. 79 Закона так и именуется «Юридическая сила решения»). Неконституционные правовые акты утрачивают силу с момента признания их таковыми со стороны Конституционного Суда (ст. 79). Но в системе форм российского права положение решений Конституционного Суда не определено. Можно предполагать, что по содержанию и форме это судебный прецедент либо нормативный правовой акт. Виды нормативных правовых актов в Российской Федерации определяются лишь на уровне юридической доктрины, поскольку проект Закона, который бы систематизировал виды нормативных правовых актов, еще находится в стадии доработки.

С точки зрения юридической доктрины постановления как вид решений Конституционного Суда Российской Федерации рассматриваются в качестве «источника» права [13]. Постановления – решения Конституционного Суда, принимаемые по итогам рассмотрения дел о конституционности нормативных правовых актов, международных договоров по инициативе уполномоченных государственных органов и граждан, споров о компетенции органов государственной власти, по вопросам толкования Основного Закона государства. Собственно, данные правовые акты и составляют итог реализации основной функции Конституционного Суда по осуществлению конституционного контроля. Поэтому им придается особое значение и общеобязательный характер. Кроме того, в постановлениях Конституционного Суда могут содержаться новые правила поведения (типичные нормы либо нетипичные – нормы-дефиниции), восполняющие пробелы в законодательстве, и регламентирующие различные вопросы статуса органов государственной власти, граждан.

Однако, в юридической доктрине признается тот факт, что Конституционный Суд Российской Федерации, бесспорно, является субъектом правотворчества лишь фактически, юридически его роль в процессе правотворчества однозначно не определена [13]. И лишь фактически (на практике) его правовые акты рассматриваются как акты большей юридической силы, нежели обычные законы и акты Главы государства.

В последнее время в российской юридической науке стало популярным обсуждение юридической природы правовой позиции Конституционного Суда как особого проявления правотворчества органа конституционного контроля. Дискуссии были порождены неясными положениями, содержащимися в ст.73 Закона о Конституционном Суде Российской Федерации [12], а также в § 40 Гл.6 Регламента Конституционного Суда Российской Федерации [14], где говорится о ситуации несоответствия принятого решения Конституционного Суда по делу

правовой позиции, выраженной в ранее принятых решениях Конституционного Суда. Однако не разъясняется содержание данного понятия «правовая позиция».

В.Д. Зорькин считает, что правовая позиция – это некие сентенции, мнение Конституционного Суда по определенному пробельному моменту в законодательстве, подобие *ratio decidendi* судебного прецедента, что указывает на прецедентную природу всего решения Конституционного Суда в целом [3]. То есть решения Конституционного Суда Российской Федерации – это вид судебного прецедента.

С нашей точки зрения, правовые позиции действительно могут содержать новые правила поведения в случае пробельности законодательства. Но лишь решения Конституционного Суда по жалобам граждан, по мнению российских ученых, подобны по своей юридической природе судебным прецедентам в случае наличия в них новых правил поведения в виде правовых позиций, поскольку они представляют собой итог рассмотрения конкретных конституционных дел и содержат в мотивировочной своей части норму права. Иные же решения – постановления следует рассматривать в качестве нормативных правовых актов, так как они не имеют ничего общего с прецедентами.

В российском законодательстве имеется положение о закреплении за Конституционным Судом Российской Федерации права законодательной инициативы. Наличие данного полномочия позволяет ускорить процедуру принятия закона, а также эффективно регулировать проблемные сферы общественных отношений. Конституционный Суд наиболее часто встречается с пробелами в законодательстве либо с ошибками законодателя, и наличие подобного полномочия позволяет ему активно участвовать в процессе законотворчества и содействовать принятию качественных законов, если говорить о качестве законодательства государства. Именно в силу этих позитивных показателей наличия данного полномочия многие судьи высших судебных инстанций Республики Беларусь, по итогам анкетирования, ратуют за наделение Конституционного Суда Республики Беларусь правом законодательной инициативы. Однако, такое полномочие, на наш взгляд, понизит качество работы Конституционного Суда, так как Конституционный Суд будет рассматривать на предмет неконституционности законы, инициированные им же самим.

Анализ законодательства Украины показывает, что компетенция данного органа конституционного контроля шире в сравнении с компетенцией Конституционного Суда Республики Беларусь. Конституционный Суд Украины наделен необходимыми полномочиями, которые позволяют осуществлять в полном объеме контроль за конституционностью нормативных правовых актов и конституционностью деятельности органов государственной власти. Согласно ст.13 Закона Украины от 16 октября 1996 г. «О Конституционном Суде Украины» к компетенции Конституционного Суда относятся решения следующих вопросов:

- 1) о конституционности правовых актов органов государственной власти Украины по инициативе уполномоченных субъектов;
- 2) о конституционности международных договоров;
- 3) о конституционности процедуры импичмента Президента Украины;

4) об официальном толковании Конституции и законов Украины [15].

Что касается юридической характеристики правовых актов Конституционного Суда Украины, то она в правовой доктрине представляется неоднозначной. С точки зрения теории права и теории конституционного права Украины, правовые акты Конституционного Суда играют важную роль в «формировании правовой политики государства», они обязательны для исполнения, следовательно, являются источниками права. Но в то же время юридическая доктрина не относит их к формам права [16]. В теории права Украины также проводится различие между источниками («джерела права») и формами права [17]. В то же время учеными признается факт отсутствия в актах Конституционного Суда новых правил регулирования общественных отношений. Данная точка зрения прослеживается в украинской юридической литературе [18]. Некоторые авторы отмечают, что правовые акты Конституционного Суда Украины – конституционные прецеденты, так как они подобно судебным прецедентам создают формально обязательные правила – образцы для последующего решения дел [19]. Заметим, что имеет место различие таких характеристик правового акта, как обязательность и нормативность. Правовые акты Конституционного Суда общеобязательны, содействуют правообразованию, то есть являются правовыми актами, но не содержат норм права, не являются нормативными правовыми актами. Но в таком случае они не могут выступать и в качестве судебных прецедентов.

Ответы на некоторые вопросы раскрывают положения законодательства Украины о судебной системе. Статус Конституционного Суда и характеристика его актов определяется Законом о Конституционном Суде [15] и Регламентом [20], Законом о судоустройстве Украины [21]. В гл. IX Закона о Конституционном Суде перечисляются виды правовых актов Конституционного Суда Украины. При этом из положений Закона следует, что акты Конституционного Суда являются общеобязательными, иная юридическая характеристика не дается, то есть неясно, относит ли законодатель акты Конституционного Суда к источникам, либо формам права. Толкование положений Закона позволяет утверждать, что акты Конституционного Суда – это правовые акты вне форм украинского права. Акты толкования Конституции Украины рассматриваются как специальные акты, но не нормативные правовые акты. При этом юридически точно разграничивается толкование и правотворчество как различные виды деятельности.

В 2008 году был подготовлен и внесен на рассмотрение Верховной Рады Украины проект Закона Украины «О нормативных правовых актах» [22]. Несмотря на то, что законопроект находится на рассмотрении и можно говорить только о его действии в перспективе, положения проекта отражают догмы юридической доктрины, действующие в настоящий момент. В перечне видов нормативных правовых актов не указываются правовые акты Конституционного Суда Украины. Акты Конституционного Суда не рассматриваются в качестве нормативных правовых актов. В законопроекте проводится различие толкования, разъяснения и правотворчества, что вполне обоснованно.

В украинской судебной практике и правовой доктрине, равно как и в российской, встречается понятие «правовые позиции» Конституционного Суда [23], что подразумевает собой

мнение органа конституционного контроля по неурегулированному в законодательстве вопросу, иначе – подобие «*ratio decidendi*».

Таким образом, природа правовых актов Конституционного Суда Украины имеет неоднозначный характер: схожесть с нормативным правовым актом, актом толкования и судебным прецедентом.

Анализ содержания правовых актов Конституционного Суда Украины показывает, что Конституционный Суд осуществляет толкование законодательства, рассмотрение дел по особой процедуре, но не создание новых правил регулирования общественных отношений [24]. Хотя выявить новые правила регулирования общественных отношений, сформулированные Конституционным Судом, крайне трудно. Допускается их формулирование в «правовых позициях» Конституционного Суда. Тем не менее, Конституционный Суд Украины *de-jure* участвует лишь в «негативном» правотворчестве.

Статус органов конституционного контроля в западноевропейских государствах подробно регламентируется специальными законодательными актами. Перечень полномочий указанных органов достаточно широк и включает в себя рассмотрение индивидуальных и коллективных конституционных обращений, проверку конституционности выборов, разрешение конфликтов между государственными органами и другие.

В Австрии, Франции, Италии, Испании органы конституционного контроля не включены в систему органов правосудия [25], [26], [27] исключение составляет Федеральный Конституционный Суд ФРГ [28]. Органы конституционного контроля непосредственно участвуют не только в процессе правообразования, но и в процессе правотворчества, в частности. Правовые акты указанных органов носят нормативный характер, а акты по отдельным видам конституционного производства содержат новые нормы права [29].

Органы конституционного контроля западноевропейских государств принимают как процессуальные, так и материально-правовые акты. Итоговые материально-правовые акты – решения по конституционным делам могут содержать следующие положения: либо подтверждение о соответствии правовых актов государственных органов, международных договоров, действий государственных органов Основному Закону государства; либо указание на частичную, или полную недействительность, отмену неконституционных (незаконных) правовых актов. Если частичная отмена неконституционных правовых актов органами конституционного контроля предусмотрена в законодательстве всех рассматриваемых нами государств, то их полная отмена закреплена в законодательных актах об органах конституционного контроля лишь с оговорками.

История идеи и самих органов конституционного контроля берет свое начало во Франции в XVIII веке, где под влиянием либеральных веяний буржуазной революции возникла идея о необходимости контроля за высшими органами государственной власти [30]. Лишь спустя несколько лет эта идея получила свое оформление в виде американской модели правовой защиты Основного Закона. Однако первый в мире отдельный от остальной системы правосудия

[конституционный суд](#), функция которого – решать вопрос о соответствии законодательных актов [конституции страны](#) и, в случае несоответствия, объявлять акты недействительными (то есть фактически законодательная компетенция) появился именно в Австрии. Австрийская модель конституционного контроля, которая получила популярность во многих европейских и азиатских государствах, обязана своему появлению австрийскому юристу Г. Кельзену и возникла в Австрийской Республике. Именно здесь в 1920 г. Г. Кельзен предложил создать специальный орган контроля за соблюдением Конституции всеми органами государства. И в 1920 г. эта идея была реализована путем создания Конституционного Суда Австрии. В этом же году 11 октября был принят первый в мире Федеральный конституционный закон о Конституционном Суде. Так возникла австрийская модель конституционного контроля в противовес американской модели [31].

Обратимся к практике деятельности Конституционного Суда Австрии. Орган конституционного контроля рассматривается как высший политический орган в государстве. Согласно п.3 ст. 140 Конституции Австрийской Республики, Конституционный Суд вправе не только признавать акты иных государственных органов не соответствующими Конституции, но и отменять их как неконституционные. Но это допустимо лишь в случаях, когда было определено заявлено ходатайство об их отмене, или когда указанные акты подлежали бы применению Конституционным Судом при рассмотрении им правового спора.

Однако среди полномочий органа конституционного контроля не выделяется право официального толкования Конституции государства. Вероятно, в этом нет необходимости, поскольку Конституционный Суд осуществляет казуальное толкование в ходе рассмотрения конституционного дела и его акты общеобязательны.

Подробно компетенция Конституционного Суда Австрии регламентируется Федеральным Законом «О Конституционном Суде» от 12.05.1953 г. (далее – Закон). В данном нормативном правовом акте встречаются понятия «прецеденты Конституционного Суда», «судебная практика», а также «правоположения Конституционного Суда». В то же время толкование Конституции рассматривается как одно из основных полномочий органа конституционного контроля [31].

«Правоположения» можно трактовать как новые правовые идеи, прообраз нормы права. Конституционный Суд формулирует свои выводы в виде правоположений по вопросам, касающимся споров о компетенции государственных органов (п. 4 § 56 Закона о Конституционном Суде); по делам о выборах в государственные органы (п. 4 § 70 Закона) [31].

Прецедентное значение в Австрии придается решениям Конституционного Суда по определенным видам судопроизводств:

- 1) по вопросам, касающимся споров о компетенции, когда Конституционный Суд формулирует свои выводы в виде «правоположения» (§ 56.4 Закона);
- 2) по делам о выборах в Национальный Совет при повторном проведении выборов избирательные комиссии связаны фактами и правовыми оценками, из которых Конституционный Суд исходил в своем решении (абз. 4 § 70 Закона) [31].

Решениям по отдельным вопросам конституционного судопроизводства, на которые делится заявленное ходатайство, придается свойство преюдициальности, что подразумевает их общеобязательность и недопустимость оспаривания в иных инстанциях.

Следовательно, можно говорить о подобии правовых актов Конституционного Суда Австрии судебным прецедентам и актам толкования. Сам же Конституционный Суд официально выступает в роли субъекта «негативного правотворчества», а фактически – и в роли субъекта «позитивного правотворчества», творца новых правовых идей, закрепляемых в правовоположениях.

Деятельность Федерального Конституционного Суда ФРГ началась в 1951 году и основана на давних «конституционных традициях» [28], [32]. До настоящего времени сохраняет юридическую силу Закон ФРГ «О Федеральном Конституционном Суде» от 12.03.1951 г. в редакции Закона ФРГ от 12.12.1985 г. (далее – Закон ФРГ) [33]. Статус органа конституционного контроля очень высок при том, что Федеральный Конституционный Суд входит в систему судебной власти. Федеральный Конституционный Суд имеет примерно такой же объем необходимых полномочий, как и органы конституционного контроля иных европейских государств, рассмотренных нами выше. Среди полномочий Федерального Конституционного Суда отсутствует право официального толкования Основного Закона государства, как и в случае с полномочиями Конституционного Суда Австрийской Республики. Это обусловлено тем, что Федеральный Конституционный Суд осуществляет казуальное толкование Основного Закона в ходе рассмотрения дел по особым видам производств: по спорам о толковании конституционных норм о правах и обязанностях верховного федерального органа или другой заинтересованной стороны. В решениях потакого рода спорам предусмотрены особые, резолютивные части, которые подлежат обязательному официальному опубликованию в «Вестнике федеральных законов» (§ 31.2 Закона ФРГ) [34]. Согласно § 67 Закона ФРГ в резолютивной части решения органа конституционного контроля одновременно разрешается какой-либо правовой вопрос, важный для толкования положений Конституции и влияющий на принятие решения о наличии факта нарушения Конституции [34].

Применительно к судопроизводству по спорам о том, продолжает ли действовать право в качестве федерального, возбуждаемым в Федеральном Конституционном Суде на основе Основного закона ФРГ, предусмотрено право Конституционного Суда решать вопрос о полной либо частичной недействительности закона в качестве федерального права на всей территории Федерации или на определенной территории (§ 89 Закона ФРГ) [34].

Юридическая сила правовых актов Федерального Конституционного Суда определяется в Законе ФРГ путем закрепления признака общеобязательности (§ 31.1 Закона ФРГ) [34]. Некоторым решениям по конкретным конституционным делам придается характер судебного прецедента: об ущемлении публичными властями конституционных прав; при принятии решений по искам о конституционности законов земель. Кроме того, решения обладают свойством преюдициальности по всем видам конституционных судопроизводств (§ 95.1 Закона ФРГ) [34].

В следующих случаях решениям Федерального Конституционного Суда придается сила закона: а) по производствам о соответствии Федерального права или права земли по своей форме или содержанию Основному Закону, когда о решении этого вопроса ходатайствует Федеральное правительство, правительство земли или 1/3 членов Бундестага; б) по производствам о соответствии федерального закона или закона земли, когда о таком решении ходатайствует суд; в) в случаях, связанных с рассмотрением дел об ущемлении конституционных прав и свобод (ст. ст 93 (1), 94 (2) Основного Закона ФРГ) [34].

Прецедентный характер и общеобязательность решений Федерального Конституционного Суда дополняется свойством их преюдициальности по всем видам конституционных судопроизводств, что также указывает на особую юридическую силу правовых актов Федерального Конституционного Суда в сравнении с правовыми актами иных органов судебной власти ФРГ, в систему которой входит и орган конституционного контроля [35]. Свойство преюдициальности решений выводится из двух качеств решений: общеобязательности и недопустимости обжалования в какой-либо инстанции.

Таким образом, в ФРГ решения Федерального Конституционного Суда по своей юридической природе ближе всего находятся к нормативным правовым актам, так как некоторым из них придается сила закона. Также по своему содержанию они приближаются и к судебному прецеденту.

## ВЫВОДЫ

Правотворческая роль Конституционного Суда Республики Беларусь ограничена рамками «негативного» правотворчества. Конституционный Суд, бесспорно, содействует субъектам правотворчества в формировании норм права, выступая субъектом правообразования. Однако, способы участия Конституционного Суда Республики Беларусь в правотворчестве ограничены в сравнении с полномочиями в этой сфере органов конституционного контроля зарубежных государств, таких как Российская Федерация, Украина, Австрийская Республика, ФРГ, где данные государственные органы наделены правом законодательной инициативы, а также правом принятия решений, имеющих силу закона. Иностраный положительный опыт следовало бы, на наш взгляд, внимательно изучить.

За Конституционным Судом Республики Беларусь, по нашему мнению, следует признать право создавать прецеденты в ходе рассмотрения дел по жалобам физических и юридических лиц в случае наличия пробела в законодательстве. Необходимым условием, по нашему мнению, является введение в Республике Беларусь института индивидуальной конституционной жалобы. Именно по итогам рассмотрения дел по таким жалобам Конституционный Суд может принять решение, содержащее норму права, но только в случае отсутствия законодательного регулирования правового вопроса.

Прецедент Конституционного Суда – решение Конституционного Суда по итогам рассмотрения конституционного дела по жалобе физического либо юридического лица,



содержащее норму права в случае пробела в законодательстве и являющееся обязательным при последующем применении.

Конституционный Суд Республики Беларусь следует также наделить правом официального толкования Основного Закона государства, что поддерживается и самими судьями. В ст. 116 Гл. 6 Конституции Республики Беларусь, а также в Гл. 2 Р. II Кодекса Республики Беларусь о судостроительстве и статусе судей следует закрепить полномочие Конституционного Суда Республики Беларусь по официальному толкованию Конституции Республики Беларусь.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Narutyunyan, G. Constitutional review and its development in the modern world: a comparative constitutional analysis / G. Narutyunyan, A. Mavčič. – Yerevan ; Ljubljana : Hayagitak, 1999. –Р.16.
2. Конституционный Суд Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа :<http://www.ncpi.gov.by/ConstSud>. – Дата доступа : 18.02.2014.
3. Зорькин, В.Д. Прецедентный характер решений Конституционного Суда Российской Федерации / В.Д. Зорькин // Конституционное правосудие : вестн. Конф. органов конституц. контроля стран молодой демократии / Центр конституц. права Респ. Армения ; ред. совет: Г.Г. Арутюнян (пред.) [и др.]. – Ереван, 2006. – Вып. 3. – С. 9.
4. Гаджиев, Г.А. Ratio decidendi в постановлениях Конституционного Суда России / Г.А. Гаджиев // Конституц. правосудие. – 1999. – № 4. – С. 15.
5. Миклашевич, П.П. Правовой механизм предварительного конституционного контроля / П.П. Миклашевич // Вестн. Конституц. Суда Респ. Беларусь. – 2008. – № 4. – С. 124.
6. О соответствии Конституции Республики Беларусь пункта «г» части первой статьи 68 Закона Республики Беларусь «О пенсионном обеспечении» : заключение Конституц. Суда Респ. Беларусь, 12 сент. 2007 г., № 3-202/2007 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Режим доступа :<http://www.ncpi.gov.by/webnра>. – Дата доступа : 04.04.2014.
7. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). – Минск : Амалфея, 2005. – 48 с.
8. Кодекс Республики Беларусь о судостроительстве и статусе судей Республики Беларусь : Кодекс Респ. Беларусь, 29 июня 2006 г., № 139-З : принят Палатой представителей 31 мая 2006 г. : одобр. Советом Респ. 16 июня 2006 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 02.05.2012 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
9. Национальный центр правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа : <http://www.ncpi.gov.by>. – Дата доступа : 18.02.2014.

10. О некоторых мерах по совершенствованию деятельности Конституционного Суда Республики Беларусь : Декрет Президента Респ. Беларусь, 26 июня 2008 г., № 14 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Режим доступа : <http://www.ncpi.gov.by/webnpa>. – Дата доступа : 04.04.2014.
11. The judicial system of Austria // Official web-page of the Austrian judicial system [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.justiz.gv.at>. – Date of access : 18.03.2014.
12. О Конституционном Суде Российской Федерации : Федер. конституц. закон, 21 июля 1994 г., № 1-ФКЗ : в ред. Федер. конституц. закона от 02.06.2009 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2009. – № 23. – Ст. 2754.
13. Баглай, М.В. Конституционное право Российской Федерации : учеб. для вузов / М.В. Баглай. – 8-е изд., перераб. и доп. – М. : Норма, 2009. – С. 241-242.
14. О Регламенте Конституционного Суда Российской Федерации : постановление Конституц. Суда Рос. Федерации, 1 марта 1995 г., № 2-1/6 : в ред. постановления Конституц. Суда Рос. Федерации от 14.05.2010 г. // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2014.
15. Про Конституційний Суд України : Закон України, 16 жовт. 1996 р., № 466/96-ВР : зі змін. від 19.03.2009 р. // Відомості Верхов. Ради України. – 2009. – № 31. – Ст. 461.
16. Фрицький, О.Ф. Конституційне право України : підручник / О.Ф. Фрицький. – 3-є вид., перероб. і доп. – Київ : Хрінком Інтер, 2006. – С. 49-50.
17. Загальна теорія держави і права: основні поняття, категорії, правові конструкції та наукові концепції : навч. посіб. / О.Л. Копиленко [та ін.] ; за ред. О.В. Зайчука, Н.М. Оніщенко. – Київ : ЮрінкомІнтер, 2008. – С. 188.
18. Шаповал, В.М. Становлення конституціоналізму в Україні: проблемі теорії / В.М. Шаповал // Право України. – 1998. – № 5. – С. 29.
19. Рабінович, П.М. Верховенство права в інтерпретації Страсбурзького Суду та Конституційного Суду України / П.М. Рабінович // Вісн. Конституц. Суду України. – 2006. – № 1. – С. 37.
20. Регламент Конституційного Суду України : рішення Конституц. Суду України, 14 жовт. 2008 р., № 34-р/2008 // Конституційний Суд України [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ccu.gov.ua/uk/doccatalog/>. – Дата доступу : 24.04.2014.
21. Про судоустрій України: Закон України, 7 лют. 2002 р., № 3018-III: зі змін. від 22.05.2008 р. // Законодавство України [Електронний ресурс] / Верхов. Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3018-14/>. – Дата доступу : 24.04.2014.
22. Про нормативно-правові акти : проект Закона України, 21 січ. 2008 р., № 1343-1 // Законодавство України [Електронний ресурс] / Верхов. Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/>. – Дата доступу : 24.10.2013.

23. Ткачук, П.М. Правові позиції Конституційного Суду України / П.М. Ткачук // Вісн. Конституц. Суду України. – 2006. – № 1. – С. 18.
24. Нормативні акти Конституційного Суду України: висновки, рішення, ухвали // Конституційний Суд України [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ccu.gov.ua/uk/doccatalog/>. – Дата доступу : 11.04.2014.
25. Западная Европа : [конституции] // Конституции государств (стран) мира [Электронный ресурс] : Интернет-б-ка конституций Р. Пашкова. – Режим доступа : <http://www.worldconstitutions.ru/archives/category/zapadnaya-evropa>. – Дата доступа : 18.03.2014.
26. Судебные системы европейских стран : справочник / пер. с фр. Д.И. Васильева, с англ. О.Ю. Кобякова. – М. : Междунар. отношения, 2002. – 336 с.
27. International encyclopaedia of laws / ed. A. Alen ; gen. ed. R. Blanpain. – The Hague ; New York : Kluwer Law Intern., 2003. – Vol. 2 : Constitutional law. – 1270 p.
28. Reinmann, M. Introduction to German law / M. Reinmann, J. Zekoll. – 2nd ed. – The Hague : Kluwer Law Intern., 2005. – XXXVIII, 480 p.
29. Овсепян, Ж.И. Правовая защита конституций. Судебный конституционный контроль в зарубежных странах / Ж.И. Овсепян ; Рост. гос. ун-т. – Ростов н/Д : Литера-Д, 1992. – С. 284.
30. Atias, C. Philosophie du droit / C. Atias. – Paris : Presses Univ. de France, 1999. – VIII, P. 23.
31. Verfassungsgerichtshof Österreich [Electronic resource] : offic. web-page of the Constitutional Court of Austria – 2009. – Mode of access : <http://www.vfgh.gv.at/cms/vfgh-site>. – Date of access : 02.06.2009.
32. Мурашко, Л.О. Нормотворческое пространство: проблемы правообразования в Республики Беларусь / Л.О. Мурашко ; НАН Беларуси, Ин-т государства и права. – Минск : Белорус.наука, 2008. – С. 25.
33. Bundesverfassungsgericht [Electronic resource] : offic. web-page of the Federal Constitutional Court of Germany. – 2014. – Mode of access : <http://www.bundesverfassungsgericht.de/en/organization/verfassungsbeschwerde.html>. – Date of access : 26.04.2014.
34. Федеративная Республика Германия. Конституция и законодательные акты : пер. с нем. / сост. Т.Г. Морщакова ; под ред. Ю.П. Урьяса. – М. : Прогресс, 1991. – С. 312. С. 328-331.
35. Осаке, К. Сравнительное правоведение : схемат. коммент. / К. Осаке. – М. : Юрист, 2008. – С. 286.

# ТОЧКА ЗРЕНИЯ

## ПРОБЛЕМЫ БОРЬБЫ И ПРОФИЛАКТИКИ ПРЕСТУПНОСТИ

УДК 343.9

### ПРОБЛЕМЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ПРОФИЛАКТИКИ В СФЕРЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПРЕСТУПНОСТИ: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

В.Б. ШАБАНОВ

Заместитель начальника Академии МВД Республики Беларусь по научной работе,  
доктор юридических наук, профессор, полковник милиции

В.С. КРАСИКОВ

преподаватель кафедры оперативно-розыскной деятельности факультета милиции  
Академии МВД Республики Беларусь,  
кандидат юридических наук, доцент, подполковник милиции

#### Аннотация

Противодействие преступности относится к числу приоритетных задач, как правоохранительных органов, так и государства в целом, неотъемлемой составляющей деятельности по обеспечению внутренней стабильности и правопорядка. В специальной, научной и учебной литературе можно встретить достаточно большое число терминов, обозначающих направления деятельности государства и общества по воздействию на преступность. Ряд авторов не разделяют понятия «профилактика преступности» и «предупреждение преступлений» и рассматривают их как синонимы, однако определённые семантические отличия между ними имеются.

Статья посвящена исследованию терминов «профилактика преступности» и «предупреждение преступлений», употребляемым в научных исследованиях.

*Ключевые слова:* профилактика, предупреждение, правонарушения, преступления, преступность, причины и условия преступности, преступник, субъект.

#### Abstract

Crime counteraction is a priority task for the law enforcement authorities and for the state on the whole, an integral part of efforts to ensure internal stability, law and order. In the special, scientific and educational literature a large number of terms denoting the state and society activity areas of effect on the crime can be found. Some authors do not share the concept of "crime prevention" and "preventing offences" and treat them as synonyms, but between them are certain semantic differences.

The article investigates the terms "crime prevention" and "preventing offences" which are used in scientific research.

*Keywords:* prevention, preventing, offense, interaction, offences, crime, the causes and conditions of crime, the offender, the subject.

Изучение отдельных аспектов профилактики и предупреждения преступлений (преступности), которые изучаются в разных сферах научной деятельности – с позиций философии, криминологии, уголовного и уголовно-исполнительного права, оперативно-розыскной деятельности (далее – ОРД), управления в органах внутренних дел (далее – ОВД), социологии, психологии и других наук – показывает, что определенные проблемы в научно-исследовательской работе возникают не только в ходе «отыскания» частного научного метода либо «уточнения» научной формулировки, но и при употреблении терминов различных по звучанию и, как полагают, идентичных по смыслу.

Поэтому, во избежание противоречий, изучая теорию и практику противодействия преступлениям (преступности), необходимо определиться в едином понимании терминов, используемых в научных работах. Речь идет о терминах, наиболее часто употребляющихся в правоохранительной и научной деятельности, связанных с противодействием преступлениям (преступности). Это – причины и условия, профилактика и предупреждение.

В научном мире, до настоящего времени, нет единства мнения о сущности и содержании понятий «условия» и «причины» противоправной деятельности, а термины «предупреждение» и «профилактика» преступности необоснованно применяются как взаимозаменяемые (В.Н. Кудрявцев, Г.М. Миньковский, А.Б. Сахаров). Профилактика понимается либо как этап (часть) предупреждения (О.П. Колченогова, Н.А. Легенченко), либо представляется явлением более широким по сравнению с предупреждением, либо профилактика и предупреждение – это этапы концепции предотвращения (А.Г. Лекарь).

Впервые широкое научное обсуждение проблем профилактики, предупреждения, причин и условий преступности состоялось в 1971 году в Тбилиси на всесоюзной научно-практической конференции «Правовые и организационно-тактические проблемы профилактики преступлений», где всю проблему предупреждения правонарушений воспринимали через понятие «Большой Профилактики». На этой конференции А.Г. Лекарем было высказана стратегически важная идея об успешном профилактическом вторжении различных сил в ту глубинную сферу жизни, где зарождаются правонарушения. Им было предложено создать советы по профилактике в каждом трудовом коллективе, а в системе органов внутренних дел организовать единую надзорно-профилактическую службу, координирующую предупредительное воздействие в трудовых коллективах и по месту жительства [1, с. 30]. Примечательно, что ведущую роль в «Большой Профилактике» связывали с умением не только чутко улавливать изменения в общественном мнении, но и умело его создавать.

Предупредительная роль учреждений уголовно-исполнительной системы на конференции связывалась с повышением эффективности исправительно-трудового воздействия. Главный показатель в этой работе – уровень повторной преступности. Уже тогда констатировалось, что до сих пор нет единого научно обоснованного учета поведения освобожденных из исправительных учреждений, анализа причин совершения ими повторных преступлений.

Большое значение информационной базы профилактики подчеркивал А.Б. Сахаров, посвятивший свое выступление теоретическим основам предупреждения преступности. Он

впервые определил предупреждение правонарушений как воздействие на причины и условия, порождающие преступления [1, с. 32].

Проблемы причин и условий преступности (ее детерминант) – центральная и самая сложная область научного исследования, в ней соединяются элементы экономики, политики, социологии, психологии, юриспруденции и социальной практики. Причинность в философии обозначает необходимые генетические связи явлений, «... из которых одно (наз. причиной) обуславливает др. (наз. следствием или действием)» [2, с. 383 – 384]. В свою очередь причины в философии разделяют на полные и специфические. Полная причина – это совокупность всех обстоятельств, при наличии которых необходимо наступает следствие. Таковой является, по нашему мнению, современное общество и условия его функционирования, а также человек с его интересами и установками на криминальное поведение.

«Специфическая причина – это совокупность ряда обстоятельств, появление которых (при наличии многих других обстоятельств, уже имевшихся в данной ситуации и до наступления следствия и образующих собой *условия* действия причины) ведет к появлению следствия... В специфическую причину объединены наиболее существенные в данной ситуации компоненты полной причины, а остающиеся компоненты выступают лишь как условия действия этой специфической причины» [2, с. 384].

Таким образом обнаруживаются существенные различия между причинами и условиями преступности. Полные (общие) причины обуславливаются экономическими условиями жизни общества (на данный период). По этому поводу еще К.Маркс отмечал, что преступность в конечном итоге порождается экономическими условиями жизни общества, а обстоятельствами, непосредственно обуславливающими ее, выступают явления надстроечного характера. Явления надстроечного характера – это совокупность идеологических отношений и взглядов (политика, право, мораль, религия), и соответствующих им организаций и учреждений (государство, партии, церковь). По нашему мнению, человек как философская категория – это также общая (полная) причина преступности, так как именно он создает экономический базис для социальных отношений и нормы права. Он же является и нарушителем этих норм права, определяемым как субъект состава правонарушения.

В этой связи общие (полные) причины преступности являются предметом для исследований в рамках наук криминологии, социологии, уголовного, уголовно-исполнительного права, психологии и др. Если эти науки оперируют понятием профилактики, то надо иметь в виду, что она направлена на изменение, воздействие на объективные процессы (основные или полные причины), определяющие явление преступности в обществе. С этой целью развивается экономика, осуществляется идеологическая работа, совершенствуется система общественной безопасности (установка камер видеонаблюдения, расширение сети лечебно-трудовых профилакториев, разработка государственных программ противодействия организованной преступности, коррупции, наркомании, совершенствуется системы оперативных и справочных учетов, и т.п.), проводится криминализация и

декриминализация (депенализация) общественных отношений, разрабатываются программы ресоциализации осужденных, осуществляются иные государственные мероприятия.

Условия преступности – это те явления, которые «запускают» механизм преступления, делают его возможным и приемлемым для субъекта, то есть дают возможность (иногда, заставляют) основной причине (человеку) совершить правонарушение. Здесь роль могут сыграть и психологические, и социальные, и организационно-управленческие, и педагогические, и иные аспекты функционирования государственных институтов, а также особенности деятельности конкретной личности (субъекта) в конкретной обстановке. Условия преступности – это конкретная обстановка, в которой находится человек и которая, порою, провоцирует его на совершение правонарушений (например: коррупция, затяжной или внезапно возникший конфликт интересов, фрустрация, нормы и традиции криминальной субкультуры, криминальная установка личности и т.п.).

Для совершения преступлений одних условий недостаточно, необходима ситуация, которая понимается как состояние обстановки вследствие изменения, внесенного в нее субъектом, действующим из определенных соображений (мести, «сложной жизненной ситуации», стремления к обогащению либо по личной неосторожности и т.п.). Ситуация может сложиться и вследствие объективного фактора, например, вооруженного конфликта, природного катаклизма, техногенной катастрофы.

Однако, ни общие (основные) причины, ни условия преступности сами по себе конкретных преступлений не вызывают, они образуют своеобразный механизм в котором условия преступности всегда предшествуют специфическим ее причинам, так как под причинами в материалистической диалектике всегда понимались главные движущие силы какого-либо события, а под условиями – явления, которые сами не могут породить следствие, но создают для его возникновения возможность, превращающуюся в действительность, когда начинает действовать причина. Следовательно, без условий не будет причин, которые существуют всегда в любой сфере, где действует человек, который в определенных условиях избирает способ реализации причины.

Таким образом, по нашему мнению, диалектический подход предполагает вывод: если возникают либо существуют условия для преступления, – оно не замедлит проявиться, так как для этого необходима всего лишь причина. В свою очередь причина преступления обуславливается отношением субъекта к окружающей неблагоприятной для него обстановке в конкретной ситуации.

Таким образом, причины и условия – явления взаимообусловленные, но имеющие свое собственное содержание, как и предупреждение, и профилактика.

**Предупреждение как деятельность всегда направлено на конкретные субъекты (субъект) воздействия, от которых можно ожидать совершения противоправных поступков. Но нейтрализовать или ликвидировать субъект (человека) невозможно. Возможно воздействовать только на конкретные условия, которые провоцируют действие субъекта. Здесь спектр**

деятельности широк (трудоустройство, система контроля за поведением, лечение от алкоголизма и наркомании, специализированная помощь психологов и психиатров, привлечение к ответственности за нарушение требований законодательства и т.д.). Предупредительная деятельность всегда определяет органы, на которые возлагается ответственность за организацию работы в конкретном направлении, и конкретных субъектов, в отношении которых осуществляются мероприятия.

Этими положениями определяются исключительные возможности деятельности уголовно-исполнительной системы. Здесь сочетается и профилактика (например, изменение уголовной политики, концепции реформирования, внедрение в практику новейших технических средств контроля поведения осужденных, развитие психологической службы, использование методов, сил и средств ОРД для предупреждения правонарушений), и полностью может быть развернута предупредительная деятельность. Субъект воздействия известен, деятельность его изучается и контролируется, определяются конкретные мероприятия и оценивается их эффективность.

Таким образом, сочетание профилактики преступности на государственном уровне и конкретной предупредительной деятельности является гарантией успеха государственных органов в правоохранительной сфере. Профилактика – это обусловленная экономикой и политической волей система правовых, организационных решений на государственном уровне по созданию правовой базы, формированию системы государственных органов и общественных организаций, наделенных правом и обладающих реальной возможностью решать задачи противодействия преступности.

В свою очередь, предупреждение преступлений (правонарушений) – это установленный режим функционирования этих государственных органов (общественных организаций), предусматривающий наступательную деятельность по реализации комплексных, взаимосвязанных и взаимообусловленных правовых, организационно-управленческих, оперативно-розыскных, режимных (ограничительных), воспитательных мероприятий, направленных на нейтрализацию действия основной причины противоправного (преступного) поведения – конкретного человека в конкретной обстановке.

Ни профилактика, ни предупреждение не имеют и не могут иметь промежуточных параметров либо показателей своей эффективности. Это идеальное состояние любой управляемой системы. Насколько деятельность государственных структур полно решают задачи борьбы с преступностью либо преступлениями в обществе, что можно выразить и в числовом значении, – это показатель эффективности их работы, но не профилактики или предупреждения.

Таким образом, профилактика и предупреждение как термины, употребляемые в научных исследованиях, имеют свое содержание, исходя от субъектов, для которых они предназначаются. Если субъект (субъекты) конкретизирован – речь идет о предупреждении, если субъект формально не определен, то здесь – профилактика.



## ЛИТЕРАТУРА

1. Монахов В. Большая профилактика // К новой жизни. – 1972. – № 2. – С. 29-32.
2. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 5-е изд., М. : Политиздат, 1986. – 588 с.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ПРАКТИЧЕСКОГО БАКАЛАВРИАТА В  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

В.В.КИРИЛЕНКО

к.э.н., доцент кафедры СПбГЭУ «Рекреации и туризма»

Аннотация

Европейская стратегия «2020», а также стратегия России развития туризма сосредоточены в инновациях, включая обучение. Механизм их реализации формируется в университетском бизнес-инкубаторе, который создает условия наиболее благоприятные условия для молодых предпринимателей.

Развитие экологии и туристических направлений в России и странах Балтии зависит от равного взаимодействия на различных уровнях в правительстве, бизнесе и образовании. Опыт создания «зеленой экономики» в Европе интересен и востребован в России.

Ключевые слова: стратегия, «зеленая экономика», программа практического бакалавриата, туризм, бизнес-инкубатор.

Abstract

European strategy for 2020, as well as Russian tourism development strategy focuses on our innovations including training. Mechanism for implementing the training programs is established at the university business incubator, which creates the conditions most favorable conditions for young entrepreneurs.

Development of ecology and tourism destinations in Russia and the Baltic countries depends on the aligned interaction at various levels in the government, business and education. Experience in creating "green economy" in Europe is interesting and in demand in Russia.

Keywords: strategy "2020", "green economy", undergraduate program of practical, tourism, business incubator.

ВВЕДЕНИЕ

Современная концепция экологического туризма возникла на стыке актуальнейших природоохранных, экономических и социальных проблем общества. Природа России предоставляет большие потенциальные возможности для развития экологического туризма. Внедрение международной концепции устойчивого развития повышает роль экологически устойчивого туризма. Среди основных направлений развития экологического туризма, зависящего от подготовки туристов, можно выделить научное, познавательное и рекреационное.

Теоретическим и практическим вопросам экологического туризма посвящены труды Н. Бойко «Путевка... на Северный полюс: национальный парк "Русская Арктика" привлекает все

больше путешественников», Б.В.Ермолина «Национальные парки Европейского Севера России и туризм», Ю.В. Ершова «Развитие туризма в Архангельской области: проблемы и перспективы: (аналитическая справка)» и «След на десятки лет: Арктическая природа невероятно хрупкая и очень ранимая», А. Жуковой «Экотропы: полезно и увлекательно», Н.Кочурова «Алгоритмы турбизнеса», А.В.Крымского «Экологическое сознание и практика "экологии культуры" на примере разработки экологического маршрута Архангельской области», А.Ю. Цветкова «Управление развитием туристско-рекреационной деятельности в Каргополье» и др.

Однако, в системе современного высшего образования, по нашему мнению, уделяется недостаточно внимания внедрению теории и практики в области экологии, экологического туризма, ресурсометрии.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Согласно данным Мирового Совета по туризму и экскурсиям (WTTC) и Всемирной туристской организации (WTO), туризм является одной из крупнейших высокодоходных и наиболее динамичных отраслей мирового хозяйства.

По утверждению Питера Шэкльфорда, регионального представителя WTO в Европе, термин «экотуризм» используется в индустрии туризма уже более 10 лет, однако в это понятие вкладывается разное содержание. В одном случае экотуризм - это путешествия, предпринимаемые в нетронутые человеческой цивилизацией, экологически чистые уголки природы для поддержания экологического равновесия в природе. В другом - термин «экотуризм» рассматривается как ярлык предлагаемого к продаже турпродукта.

Путешествия, совершаемые в рамках экологического тура, достаточно разнообразны - от небольших познавательных туров для школьников, до регулярных туристических программ в национальных парках. Исследования показали, основным мотивом участия в экологических турах является желание насладиться первозданной природой.

При этом, число поклонников экологического туризма в Россия растет с каждым годом. Этот вид туризма возвращает уставшим от городов людям силы и энергию во время общения с природой и наблюдения за ней. Кроме того, он стимулирует сохранение окружающей среды, делая такой вид туризма выгодным для местных жителей [1].

В список мирового наследия ЮНЕСКО входит пять российских природных объектов:

- леса Коми;
- озеро Байкал;
- вулканы Камчатки;
- Алтайские горы;
- Западный Кавказ.

В этих местах (Северо-Западный федеральный округ, Алтай и Сибирь, Кавказ) именно экотуризм способствует росту занятости населения и социально-экономическому развитию.

Кроме того, в России достаточно и других, привлекательных для экотуризма уголков природы. Принимая во внимание популярность и перспективы экотуризма во всем мире, обратим на него наиболее пристальное внимание.

«Большие возможности открываются для экотуризма на северо-западе России - в Карелии, Архангельской и Мурманской областях. Карелию часто называют "легкими Европы". Более половины ее территории занимают леса, еще примерно четверть - озера и реки. В национальный парк "Водлозерский" - самый большой в Европе - помимо экотуристов стремятся попасть также любители водного, пешего, научно-познавательного и приключенческого туризма. В "озерном крае", как часто называют Карелию, большинство рек представляет собой озерно-речные системы. Охта - это 15 озер, соединенных между собой короткими порожистыми протоками. На юге Карелии расположен самый большой в Европе равнинный водопад Кивач высотой около 10 м. Удивителен Валаамский архипелаг в крупнейшем в Европе Ладожском озере: суровая северная природа, скалистые берега, поросшие хвойными лесами, живописные заливы... В Архангельской и Мурманской областях активно развивается сельский туризм, который предполагает размещение в крестьянской избе или ее рыбацком аналоге - "тоне". Туристам предлагают купание в озерах и реках, рыбную ловлю, сбор ягод, настоящую русскую баньку и душистую уху.

В Центральной России также найдется немало привлекательных для экотуристов мест. Это, например, Центральный лесной государственный биосферный заповедник, расположенный на западе Тверской области - у Валдайской возвышенности. Он уникален еловыми лесами, равных которым нет в Европе - им уже 500 лет. В них сохранилось немало уголков дикой природы, населенных типичными обитателями российских лесов: бурый медведь, волк, лось, заяц-беляк, речной бобер, лесная куница. В этих местах можно сделать уникальные фотоснимки диких зверей.

Популярным местом экотуризма в центральной части России является озеро Селигер. Здесь водится около 30 видов рыб, и в частности судак, некоторые экземпляры которого достигают 7-8 кг. Местность в низовьях Оки, называемая Мещерой, уникальна сочетанием на одной территории флоры четырех географических зон - тайги, широколиственных лесов, лесостепи и степи. В этих заповедных местах сохраняют зубров и разводят в единственном в мире питомнике белых журавлей-стерхов. В Переславском парке (Ярославская область) существует дендрарий, где помимо 700 местных видов произрастает множество растений со всего света» [1].

Интересным для ученых и путешественников местом на Южном Урале является «Аркаим» (страна городов). На обширной территории лесостепной зоны юга России в местах уникального природного ландшафта, флоры и фауны в конце XX века археологами были обнаружены большое количество древних поселений, датируемых II -III тысячелетием до н.э.

С момента открытия поселения Аркаим в степном Зауралье прошло более двадцати лет. За это время для охраны Аркаима, многих других памятников древности и исторических природных ландшафтов возник заповедник. У его границ создан мощный научно-исследовательский, образовательный и культурно-просветительный комплекс; развернулись работы областного государственного бюджетного учреждения культуры - Историко-культурного заповедника

"Аркаим". В основе его исследований - комплексный подход к изучению древности во взаимосвязи природных систем и человеческих обществ. Активная музейная и просветительская работа осуществляется в контексте диалога культур прошлого и настоящего.

В 1992 г., спустя год после принятия решения о создании заповедника, коллективом археологов и природоведов была разработана программа "Человек и природа Южного Урала в позднем плейстоцене и голоцене" согласно которой территория заповедника "Аркаим" рассматривается как полигон для изучения взаимодействия человека и природы на современном этапе, в ретроспективе и в перспективе. В рамках этой программы были изучены археологические памятники аркаимской долины и ее окрестностей, проведено изучение биологического разнообразия территории Аркаима, изучены составы почв и их изменение под влиянием человеческой деятельности, изучено геологическое строение подстилающих пород и их влияние на выбор места для поселения и на характер хозяйства древних жителей Аркаима.

В рамках музейной деятельности Аркаим стал полигоном для разнообразных реконструкций и экспериментов: древняя металлургия и ткачество, домостроительство и фортификация, древнее гончарство и т.д. Проект реконструкции сарматского "царского" кургана, с целью изучения древних культов и верований, а также другие исследовательские программы получили грантовую поддержку.

Результаты научных исследований и значимые шаги в музеефикации наследия нашли отражение в материалах целого ряда международных и всероссийских конференций и симпозиумов, в их числе конференции в Кембридже в 2000 г., Рио-де-Жанейро в 1992 г., Фессалониках в 2002 г., Лейпциге в 2002 г. и т.д.

Результаты научных исследований, текущая экспедиционная деятельность, работа по сбору археологических, этнографических и природоведческих коллекций отражены в многочисленных статьях, сборниках научных трудов, монографиях и различной научно-популярной литературе.

По материалам заповедника "Аркаим" подготовлено около десятка кандидатских диссертаций и три докторских. Результаты исследований, отраженные в этих работах, составляют научную основу экспозиции "Музея Человека и Природы Южного Урала" создающуюся в недавно отстроенном здании [2].

Именно на базе Историко-культурного заповедника "Аркаим" впервые в России, сотрудниками ЧелГУ и учеными-энтузиастами со всей России была разработана и реализована модель открытого экологического образования [3].

Однако, этот важный опыт реализации экологического образования ориентирован, прежде всего на просвещение, а не на развитие экологического туризма как современной индустрии.

В СПбГЭУ в рамках реализации стратегии развития университета были созданы инфраструктурные и информационные условия, а также разработан механизм развития экологического туризма как важного элемента туристического кластера, формируемого малым бизнесом.

Механизмом реализации программ обучения является созданный при университете бизнес-инкубатор, который формирует условия наибольшего благоприятствования для молодых начинающих предпринимателей. Примером такой интеграции и практико-ориентированного обучения является взаимодействие кафедры «Рекреации и туризма» с другими кафедрами ВУЗа и реализация проекта учебной фирмы «Природа-Тур»

Таблица 1

Программы дисциплины «Экологический туризм»

№ п/п	Темы дисциплины «Экологический туризм»	Практические занятия
<b>Тема 1</b>	История развития, принципы и классификация экологического туризма	<b>1.2</b> Концепция устойчивого развития туризма и ее реализация в современных условиях.
<b>Тема 2</b>	Социально-экономические аспекты и перспективы развития экологического туризма в зарубежных странах	<b>2.2</b> Характеристика основных мировых центров экологического туризма.
<b>Тема 3</b>	Современное состояние и перспективы эколого-туристской деятельности в России	<b>3.2</b> Российский опыт на международном рынке экологического туризма в Балтийском регионе.
<b>Тема 4</b>	Особо охраняемые природные территории как объекты экологического туризма	<b>4.2</b> Организация эколого-туристской деятельности на особо охраняемых природных территориях.
<b>Тема 5</b>	Воздействие туризма на окружающую среду	<b>5.2</b> Определение рекреационных нагрузок на туристско-экскурсионных маршрутах.
<b>Тема 6</b>	Формирование эколого-туристского продукта	<b>6.2</b> Оценка эколого-туристского потенциала Северо-Западного региона России.
<b>Тема 7</b>	Экологический менеджмент в туризме	<b>7.2</b> Формирование экологической стратегии туристского предприятия.
<b>Тема 8</b>	Правовое регулирование отношений и безопасность в сфере экологического туризма	
<b>Тема 9</b>	Международная практика управления эколого-туристской деятельностью. Природоохранное законодательство в России.	<b>9.2</b> Разработка программ экологических туров Северо-Западного региона России.
<b>Тема 10</b>	Безопасность в экологическом туризме.	

В СПбГЭУ сформирован и совершенствуется механизм реализации программ практического обучения в виде бизнес-инкубатора [4], который формирует условия наибольшего благоприятствования для молодых начинающих предпринимателей. Учебные программы подготовки студентов во взаимодействии с различными кафедрами университета ориентированы на создание бизнес-команд из студентов, обучающихся разным специальностям. Это позволяет опыт туристических фирм Санкт-Петербурга преобразовать в практические навыки работы сформированных бизнес-команд, а молодым начинающим предпринимателям реализовать свои лидерские качества, приобрести самостоятельность и найти свое место на рынке услуг.

Реализация потенциала молодых предпринимателей может быть преобразована не только в учебные проекты, но и в создание действующих туристических компаний, не только получающих

выгоду от своей туристической деятельности, но и продвигающая философию экологического сосуществования.

**Проект «Природа-Тур»** - учебная фирма по оказанию услуг в организации экологического туризма в Северо-западном регионе и странах Балтии. Схема взаимодействия с другими проектами бизнес-инкубатора представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Схема взаимодействия проектов бизнес-инкубатора СПбГЭУ

#### **Основные задачи, решаемые в бизнес-инкубаторе:**

1. Формирование бизнес-плана, разработка логотипа и сайта фирмы, оборудование, транспорт.
2. Подготовка документов и регистрация фирмы, получение лицензии на оказание туристических услуг.
3. Разработка экотуров по Северо-Западному региону России и странам Балтики.
4. Заключение договоров с партнерами
5. Формирование и сопровождение сайта фирмы, формирование информационно-туристского центра.
6. Организация экотуров и сопровождение групп.
7. Участие в реализации международных проектов в рамках программ сотрудничества с государствами Балтийского региона.
8. Участие в организации и проведении международных форумов.

Взаимодействие «Природа-Тур» и взаимовыгодная деятельность:

**Проект «Translate!» - агенство по оказанию переводческих услуг**

1. Перевод материалов экологических туров по Северо-Западному региону России и странам Балтики на иностранные языки.
2. Сопровождение сайта фирмы (в том числе информационно-туристского центра).
3. Участие в экотурах и сопровождение групп.
4. Участие в реализации международных проектов в рамках программ приграничного сотрудничества с государствами Балтийского региона.
5. Участие в организации и проведении международных форумов.

**Проект «Call center» - единый центр контакта с автомобилистами**

1. Совместная разработка нового направления - создание Информационно-Туристского Центра.

**Проект «КРЕДО» - страховые услуги**

1. Страхование участников экотуров по Северо-западному региону России и странам Балтики.

**Проект «Северо-западное рекламное агенство»**

1. Разработка и изготовление рекламных материалов экотуров по С.-З. региону России и странам Балтики.
2. Формирование и сопровождение сайта фирмы, информационно-туристского центра.

Все эти проекты могут быть взаимосвязаны и содействовать развитию экологического мышления у обучающихся и практикующихся молодых предпринимателей.

## ВЫВОДЫ

Существуют определенные сложности в создании ресурсной базы развития молодых предпринимателей, в организации взаимодействия партнеров туристического бизнеса с нашими бизнес-командами как в России, так и за рубежом. Мы работаем над созданием дополнительных стимулов для более тесного участия бизнеса в образовательном процессе, решении проблем экологии, в развитии туризма. Поиск способов преодоления возникающих проблем приводит нас к необходимости изучения опыта европейцев и более тесного сотрудничества. Развитие направлений экологии и туризма в России и в странах Балтии зависит от выстроенного взаимодействия на различных уровнях в правительстве, бизнесе и образовании. Очевидно, что необходимо на институциональном уровне развивать не только туристический кластер в определенных регионах страны, но создавать полноценную правовую и аксеологическую основу для применения отечественного и зарубежного опыта в коммерческой сфере, включая и производство экологически чистой продукции, и развития учебных курсов экологической направленности, и ресурсосбережения [5; 6].

Преподаватели и студенты активно участвуют в обмене опытом и поиске новых путей развития «зеленой экономики» в нашей стране, опираясь на опыт мирового сообщества.



Европейская стратегия «2020», как и Российская стратегия развития туризма ориентирует нас на инновации в том числе и в подготовке кадров. Опыт формирования «зеленой экономики» в странах Европы интересен и востребован в России.

Его реализация может быть формализована в интегрированном учебном процессе, объединяющем учебные программы, практическую деятельность и развитие своих проектов молодыми предпринимателями в бизнес-инкубаторе с активным участием в них обучающихся.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Экологический туризм [эл.ресурс] / Режим доступа: <http://sokolov33.ru/index.php/vid-turizm/64-ekologicheskij-turizm> (дата обращения 10.03.2014)
2. Аркаим [эл.ресурс] / Режим доступа: <http://www.arkaim-center.ru/index.php?page=28&ver=1> (дата обращения 10.03.2014)
3. Пастухов, А.Л. Экотуризм на Аркаиме: социокультурный аспект // Информационно-аналитический журнал «Митра» № 10 (14), СПб., 2009.- С.249-250
4. Рецензия на сборник материалов I Международной сессии университетских и региональных бизнес-инкубаторов «Интеграция межкультурного, информационно - коммуникационного, образовательного и бизнес-пространства» 23-25 мая 2012
5. Пастухов, А.Л. К вопросу о социокультурных ресурсах евразийского развития//Вестник Челябинского государственного университета № 13. Вып. 8 - Челябинск: типография ЧелГУ, 2008. – С. 33-35.
6. Пастухов, А.Л. Экономические и правовые аспекты экологии и ресурсосбережения // Основной ресурс, потенциал и перспективы развития экологического образования на Южном Урале: материалы областных слушаний, посвященных вопросам экологического образования Челябинской области. Челябинск, Цицеро, 2007.- С. 53-54

## ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ББК 65.5  
УДК 336.71; 347.734

### РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Г.Д. ДРОЗДОВ

Заведующий кафедрой "Менеджмент таможенного и страхового сервиса"

ФГБОУ ВО «СПбГЭУ»,

д-р экон. наук, профессор, академик Европейской академии естественных наук

А.С. ЧУРИЛИН

доцент кафедры "Менеджмент таможенного и страхового сервиса"

ФГБОУ ВО «СПбГЭУ», к-т техн. наук

*Статья подготовлена в рамках реализации проекта 2.2.5 «Проведение научных исследований в сфере потребительских, таможенных и криминалистических услуг населению в рамках научно-образовательного центра «Технологии товароведческой, таможенной и криминалистической экспертизы» Программы стратегического развития ФГБОУ ВПО «СПбГЭУ» на 2014-2016 годы.*

#### Аннотация

статья посвящена рассмотрению тенденций развития банковской системы в условиях современной экономики.

В ней рассмотрены история, принципы и тенденции организации банковской деятельности.

Ключевые слова: банк, банковская система, современная экономика

#### Abstract

the article is considers tendntsy banking system development in today's economy. It examines the history, principles and trends in the organization of banking in today's economy.

Keywords: bank, banking sistem, today's economy.

#### ВВЕДЕНИЕ

Анализ экономических кризисов и как современные коммерческие банки способны смягчить ущерб от кризисов, предложив клиентам до 200 банковских услуг, учитывая, что не все операции постоянно используются в практике большинства банков, например, выполнение международных расчетов или трастовые операции. Однако есть ключевой базовый набор банковских операций, без которых современный коммерческий и любой банк не может нормально функционировать. Это прием депозитов, осуществление денежных платежей и расчетов, выдача кредитов, инвестиционная деятельность. Эффективные современные коммерческие создают такие условия, при которых люди могут и хотят делать вклады, чувствуя гарантии стабильность, когда банк

является ликвидным и достаточно денежно обеспеченным. Таким образом, пассивные и активные операции важны для коммерческих банков, о чем говорит вся богатая история мировой практики деятельности коммерческих банков.

Негосударственные кредитные учреждения - коммерческие банки осуществляют различные банковские операции для предприятий, организаций, граждан. Это расчетные, платежные операции, привлечение вкладов, предоставление ссуд, а также операции на рынке ценных бумаг и посреднические операции. Средства для проведения операций банки получают из сбережений, привлеченных в виде вкладов, межбанковских кредитов, при выпуске акций и облигаций [1 – 5].

С 60-х годов банки вышли за границы государств, из - за необходимости удовлетворять растущие потребности клиентов и стремлении увеличить прибыли. Важное место в финансовых системах занимают коммерческие банки, которые впервые появились в XVII в. в Англии и получили распространение в других странах мира [3- 6] .

Кредитные функции коммерческих банков ориентированы на удовлетворение потребностей предпринимателей в заемных средствах в кратко - или долгосрочных формах. Это связано с желанием сформировать материальные запасы и расширить производственные площади и приобрести оборудование. Постепенно коммерческие банки расширяли свою кредитную деятельность и начали выдавать потребительские ссуды и ипотечные кредиты, например, на приобретение жилья; они проникли в сферу страхования и управления взаимными - паевыми - фондами, а также занялись факторингом и лизингом, в результате чего возникли так называемые банковские универмаги. В годы войны коммерческие банки принимали активное участие в финансировании воюющих государств [4 – 6]. Кредитные операции коммерческих банков играют существенную роль в увеличении и сокращении денежной массы государства, фактически все ссуды банков принимают форму вновь создаваемых кредитов, в связи с чем, денежные активы, основанные на кредитах, депонированные в банках, увеличивают резервы, под которые они могут предоставлять дополнительные кредиты. Это, в свою очередь, увеличивает денежную массу страны. Когда же кредиты погашаются, а сумма базирующихся из этих депозитов уменьшается, то банковские резервы и денежная масса сокращаются в стране. Потому правительства стран пытаются регулировать и контролировать экономическое развитие контролем денежной массы и кредитную деятельность банка [6- 11].

Коммерческие банки разных стран предоставляют похожие услуги, но они различны по формам собственности и правовому регулированию. Например, в США, коммерческие банки принадлежат частным акционерам, которые избирают управляющий совет директоров, а в других странах с рыночной экономикой существуют частные банки, государственные национализированные и неакционерные [5].

Так, коммерческие банки, принадлежащие узкому кругу частных лиц, тем не менее, являются объектами государственного регулирования и контроля. Соответственно, в США в банковской системе был разработан гигантский свод законов - федеральных и отдельных штатов, где детально

регламентированы операции. В большинстве развитых стран жесткое регулирование коммерческой банковской деятельности, отсутствует [7].

Банки различаются между собой и по степени вовлеченности в зарубежные операции, например, британские, голландские и немецкие коммерческие банки следят за развитием международной торговли и иностранными инвестициями. Они давно установили зарубежные банковские связи и открыли свои отделения за рубежом. В свою очередь иногда частные инвесторы учреждали банки и оперировали исключительно в других странах и стали известны как валютные банки, ограничивая свою деятельность обменом валюты и кредитованием предпринимателей. Россия как всегда идёт в арьергарде мировой коммерческой банковской деятельности, но у неё всё впереди [1 – 15].

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

### 1. История развития банковского дела

В грубом приближении банки — хранители денег и ростовщики. Отдельные банковские функции сопровождают человека с древних времён. Так, прототипы капиталистических банков, возникли во Флоренции и Венеции с середины XV в при обмене денег городов и поселений. Тогда операциями банков были: прием денег, предоставление ссуд торговцам и безналичные расчеты между ответственными сторонами, когда суммы с одного счета на другой записывались в книгах банкиров и передовались в присутствии сторон. Позже были организованы банки в Амстердаме и Гамбурге – начало XVI в, но они слабо были связаны с производством, кругооборотом промышленного капитала и у них не была развита такая функция, как выпуск кредитных денег и бумаг [12].

В наши дни деятельность банковских учреждений многообразна - они организуют денежный оборот и кредитные отношения, осуществляют финансирование предприятий, страховые операции, куплю - продажу ценных бумаг, посреднические функции и управление имуществом и финансовой политикой, а кредитные учреждения консультируют, участвуют в решении хозяйственных программ, ведут статистику, владеют предприятиями. Банки являются самостоятельными хозяйствующими субъектами, обладают правами юридических лиц, производят и реализуют продукты, оказывают услуги, действуя на принципах хозяйственного расчета. Банки могут осуществлять многие виды хозяйственной деятельности, если это не противоречит законам страны, и вытекают из Устава банка, но на это банк должен иметь лицензию [9].

И всё же, банк в отличие от всех видов производств, действуют лишь в сфере обмена, отчего некоторые считают, что банк — это сфера торговых услуг. То есть, банки как бы «окупают ресурсы, продают их, функционируя в сфере перераспределения, и содействуя обмену товаров. Они имеют своих продавцов, склады, товарный запас и их деятельность во многом зависит от

оборачиваемости средств. Тем не менее, банк торгует не товарами, а особыми продуктами – обмен - купля - продажа валют, на золота, покупая и продавая их по определенному курсу [8].

Банки часто определяют как посредников перелива ресурсов, оседающих у одних и требующих применения у других субъектов. Кредитор, имеющий часть ресурсов, желает при гарантиях на срок под процент отдать их другому заемщику, когда интересы кредитора совпадают с интересами заемщика. Тогда консолидирующим звеном выступает банк - посредник, обеспечивающий возможность осуществления сделки с учетом спроса и предложения сторон. Собрав значительные средства, банк может удовлетворить потребности разнообразных заемщиков, предоставив выбор кредитов на любой вкус и срок, обеспечивая ссудные проценты [11].

Банки с 20 – х годов могут самостоятельно организовывать биржевые операции, операции по торговле ценными бумагами и валютой. Так, частные банки - банкирские дома появились задолго до бирж, до возникновения купли-продажи ценных бумаг, но существенно то, что торговля ценными бумагами является частью банковских операций. Однако торговля ценными бумагами специфична и отлична от основного банковского дела, поэтому позволила биржам выделиться самостоятельными элементами рынка [14].

Банки все более становятся кредитными центрами. Однако банки занимались не только кредитованием, но рядом других видов деятельности, то есть, по своей природе банки связаны с денежными и кредитными отношениями отсюда и зародилось такое образование, как банк, который есть система особых предприятий, продуктом которых является кредитное и эмиссионное дело [5].

Сущность банка, его основа- организация денежно - кредитного процесса и эмиссия денежных знаков и бумаг. В 70 е гг конгресс США определил коммерческий банк как финансовый институт, предоставляющий коммерческие ссуды и принимающий депозиты, которые вкладчик может снять по требованию [3].

## 2. Современное представление о сущности коммерческого банка

Функциями коммерческих банков по определению являются: мобилизация временно свободных денежных средств и превращение их в капитал, кредитование предприятий, государства и населения, выпуск кредитных денег, осуществление расчетов и платежей в хозяйстве, эмиссионно - учредительская функция, консультирование, представление экономической и финансовой информации [1, 2]. Аккумулируя временно свободные [денежные средства и превращения их в капитал, банки трансформируют денежные доходы и сбережения в форме вкладов субъектов. Тогда вкладчики получают вознаграждения в виде процентов или оказываемых банком иных услуг. Накопленные сбережения вкладчиков превращаются в ссудный капитал, используемый для предоставления кредитов предпринимателям и предприятиям. В итоге, банки сбережения вкладчиков превращают в капитал [4].

Отдельное важное социально-экономическое значение имеет кредитование предприятий, государств, населения. Банки выступают в качестве финансовых посредников, получая денежные средства у кредиторов и давая их заемщикам, тогда за счет кредитов банка осуществляется финансирование всех сфер производства, расширение производства и сфер деятельности. Так, коммерческие банки предоставляют ссуду потребителю на приобретение товара длительного пользования, способствуя росту уровня жизни частного лица. Как правило, государственные расходы не покрываются доходами, тогда банки кредитуют финансовую деятельность правительства и государства [5-8].

Отдельная статья - выпуск кредитных денег. Это специфическая функция, отличающая коммерческий банк от других финансовых предприятий. Как правило, коммерческие банки осуществляют депозитно-кредитную эмиссию. Таким образом, коммерческие банки являются эмитентами кредитных обращений средств [9].

Основной функцией коммерческих банков является обеспечение расчетно - платежного механизма, когда, например, они выступают в качестве посредников в платежах. Банки выполняют для своих клиентов операции, связанные с проведением расчетов и платежей, а располагая возможностями постоянно контролировать экономическую ситуацию, коммерческие банки дают клиентам консультации по широкому кругу проблем - по слияниям и поглощениям, новым инвестициям и реконструкции предприятий, составлению годовых отчетов [13].

В мире и в России в настоящее время возросла роль банков в предоставлении клиентам экономической и финансовой информации и коммуникативных консультаций [1 – 14].

### 3. Современная мировая банковская система

В мире, во всех развитых странах и народных хозяйствах существуют двухступенчатые банковские системы, когда Центральный банк является эмиссионным банком и осуществляет другие важные функции. Существуют «коммерческие банки с различным по своей широте различными целями и часто также различными группами клиентов. Они занимаются банковскими операциями, т.е. производят финансовые услуги, которые нужны на рынке. По характеру деятельности банки подразделяются на: эмиссионные, коммерческие, инвестиционные, ипотечные, сберегательные, специализированные, например, торговые [7]. Также коммерческие банки представляют собой банки, совершающие кредитование промышленных, торговых и других предприятий. Главным образом, это имеет место за счет тех денежных капиталов, которые они получают в виде вкладов, а по форме собственности они подразделяются на: частные акционерные, кооперативные, государственные, муниципальные.

Известно, на ранних ступенях развития капитализма преобладали индивидуальные банкирские фирмы. С развитием капитализма и особенно в эпоху империализма подавляющая часть всех банковских ресурсов сосредоточилась в акционерных банках, но также развитие государственно - монополистического капитализма нашло выражение в коммерческих банках некоторых государств, например, во Франции, когда, например, ипотечный кредит фермеры

нередко предназначают для покупки земли. но иногда ипотечные ссуды используются для покупки машин, удобрений и других средств производства, кроме того, покупка земли этими фермерами дает им возможность расширять свою деятельность [9 – 11].

Так, ипотечный кредит предоставляется в США различными видами банков - коммерческими, сберегательными, а также страховыми компаниями, ссудосберегательными ассоциациями и пр. Или, например, когда специализированные банковские учреждения включают банки, специально занимающиеся определенным видом кредитования - так, внешнеторговые банки специализируются на кредитовании экспорта и импорта товаров и средств [14].

#### 4. Принципы деятельности коммерческих банков

Главным основополагающим принципом деятельности коммерческого банка является работа в пределах реально имеющихся ресурсов, когда коммерческий банк может осуществлять безналичные платежи в пользу других банков. Они предоставляют другим банкам кредиты и получают деньги наличными в пределах остатка средств на своих корреспондентских счетах, когда также создаются возможности самостоятельно выделять денежные средства на расчетных счетах своей клиентуры сверх имеющихся у них ресурсов /8/. При этом, в пределах имеющихся у банков ресурсов, он свободен в проведении своих активных операции - при соблюдении установленных экономических нормативов, когда объем его активных операции не может быть ограничен административными, волевыми действиями, когда административные ограничения могут иметь разовый, чрезвычайный характер [9].

Коммерческий банк может работать в пределах реально привлеченных ресурсов, обеспечивая при этом поддержание своей ликвидности, только обладая высокой степенью экономической ответственностью за результаты своей деятельности, а другим важнейшим принципом, на котором базируется деятельность коммерческих банков, является полная экономическая самостоятельность, подразумевающая и экономическую ответственность банка за результаты своих операций [15].

В мире и в России действующее банковское законодательство, которое предоставило всем коммерческим банкам экономическую свободу в распоряжении своими фондами и доходами, остающимися в его распоряжении после уплаты налогов, распределяются в соответствии с решением общего собрания акционеров, которое устанавливает нормы и размеры отчислений в различные фонды банка, а также размеры дивидендов по акциям и ценным бумагам [4].

#### 5. Пассивные, активные и комиссионные операции банка

Известно, что под пассивными понимаются такие операции коммерческих банков, в результате которых происходит формирование ресурсов банков, которые, в свою очередь, формируются за счет собственных, привлеченных и эмитированных средств. Суть этого состоит в привлечении различных видов вкладов, получении кредитов от других банков, эмиссии

собственных ценных бумаг, а также проведении иных операций, в результате которых увеличиваются банковские ресурсы и активы [7].

К таким пассивным операциям относят: образование собственного капитала банка; прием вкладов - депозитов; открытие и ведение счетов клиентов, в том числе банков-корреспондентов; получение межбанковских кредитов, в том числе централизованных кредитных ресурсов; выпуск собственных ценных бумаг - облигаций, векселей, депозитных и сберегательных сертификатов; операции РЕПО; евровалютные кредиты и пр. Такие операции позволяют привлекать в банки денежные средства, уже находящиеся в обороте, а новые ресурсы создаются банковской системой в результате активных кредитных операций и акций [12].

Защитную, оперативную и регулирующую роль выполняет собственный капитал. Это функция регулирующая, она связана исключительно с особой заинтересованностью общества в успешном функционировании банков, а также с законами и правилами, позволяющими центральному банку осуществлять контроль за деятельностью коммерческих банков и других кредитных учреждениях и филиалах [16].

В свою очередь, акционерный капитал - уставный фонд банка - создается путем выпуска и размещения акций, как правило, банки по мере развития своей деятельности и расширения операций последовательно осуществляют новые выпуски акций и ценных бумаг. Далее - уставный капитал - это организационно - правовая форма капитала, величина которого определяется учредительским договором о создании банка и закрепляется в Уставе банка. Этот капитал кредитной организации составляется из величины вкладов ее участников и определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы ее кредиторов и инвесторов.

Размер минимального уставного капитала вновь регистрируемой небанковской кредитной организации, не ходатайствующей о получении лицензии на день подачи ходатайства (о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций) устанавливается в сумме 18 миллионов рублей - Федеральным законом от 03.05.2006 N 60-ФЗ, от 28.02.2009 N 28-ФЗ.

Важно, что уставный капитал, образуя ядро собственного капитала, играет значительную роль в деятельности коммерческого банка, а размер резервного капитала определяется уставом организации в определенных пределах: для акционерных обществ этот предел 15 % уставного капитала, а размер ежегодных отчислений не менее 5 % годовой чистой прибыли от операций. При этом, резервный капитал предназначен для покрытия общих убытков при отсутствии других возможностей их покрытия и формируется за счет резервов, образованных в соответствии с действующим законодательством. А также за счет резервов, образованных в соответствии с учредительными документами, согласно законодательству некоторые организации обязаны создавать резервный фонд, например, ст. 35 Федерального закона от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ, где предусмотрено создание в акционерных обществах резервного фонда в размере, предусмотренном уставом общества, но не менее 5 % от его уставного капитала, а размер ежегодных отчислений



предусматривается уставом общества, но не может быть менее 5 % от чистой прибыли до достижения размера, установленного уставом сообщества [4].

На основании этих нормативных требований, многие предприятия не обязаны формировать резервный фонд. Но могут это сделать в соответствии с учредительными документами или учетной политикой, например, ст. 30 Федерального закона от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ говорится, что сообщество может создавать резервный фонд и иные фонды в порядке и размерах, предусмотренных его уставом [2].

Баланс и увеличение удельного веса капитала в пассиве банка, как следствие уменьшения удельного веса вкладов, как правило, связано с выравниванием соотношения между собственным капиталом и привлеченными ресурсами в виде инвестиций и вкладов [1].

## 6. Роль банковской системы в мировой экономике

Международная практика показала, что качество капитала оценивается соотношением его с теми видами активов, на покрытие которых потребуются капитал, при этом, к наиболее рискованным активам относятся кредитные вложения, инвестиции в корпоративные ценные бумаги, иммобилизованные активы и прочие рискованные операции. Всегда пассивные операции играли первичную роль по отношению к активам, так как для осуществления активных операций необходимым условием является достаточность денежных ресурсов. Важно, что коммерческие банки имеют возможность привлекать средства предприятий, учреждений, населения и других банков в форме вкладов – депозитов - и открытия им соответствующих счетов, то есть, вклады составляют основную часть привлеченных денежных средств.

В свою очередь, депозиты до востребования классифицируются на: средства на расчетных, текущих счетах предприятий, организаций, учреждений; средства на специальных счетах по хранению различных - по своему целевому экономическому назначению – фондов. Собственные средства предприятий, предназначены для капитальных вложений и хранятся на отдельных счетах. Кредитовые остатки средств на корреспондентских счетах определяют по расчетам с другими банками; средствами местных бюджетов, средствами на счетах по доходам местных бюджетов, по кредитованию остатков средств на счетах иностранных банков.

Одним из видов срочных вкладов являются депозитные сертификаты, рассчитанные на точно зафиксированное время привлечения средств, так впервые их ввел в оборот в 1961г. в США Сити - банк, а российские коммерческие банки стали выпускать депозитные сертификаты с 1991 с начала 90 х г. [2-12].

Известно, что сберегательные вклады населения классифицируются в зависимости от срока и условий вкладной операции. Это: срочные, срочные с дополнительными взносам, условные, на предъявителя, до востребования, на текущие счета, депозитные сертификаты. При этом, для банков наиболее привлекательными являются срочные вклады, которые усиливают ликвидные позиции банка [8].

Задачи депозитной политики банка состоит в соблюдении ликвидности баланса банка, привлечении ресурсов с минимальными расходами. В привлечении в депозиты необходимого количества ресурсов на возможно более длительный срок и создании в перспективе условий для устойчивости привлеченных средств. Кроме того, в зависимости от состава клиентуры и направления деятельности банка документ может включать и другие операции [5].

Депозитная политика банка создает необходимые предпосылки эффективной работы персонала ресурсных подразделений банков, объединяет и организует усилия персонала, уменьшает вероятность ошибок и принятия нерациональных и ошибочных решений. Важно, что наличие системы гарантирования вкладов укрепляет доверие к национальной банковской системе и создает предпосылки для перетока сбережений населения в банки, но важным источником банковских ресурсов выступают также, как и депозиты межбанковские кредиты, т.е. ссуды, получаемые у других коммерческих банков и филиалов [14].

Как правило, коммерческие банки получают кредиты у Центрального Банка в форме переучета и перезалога векселей, в порядке рефинансирования и в форме ломбардных кредитов, а свободными кредитными ресурсами торгуют устойчивые в финансовом отношении банки, у которых есть излишек ресурсов и связи. Важно, что привлечение межбанковского кредита может быть осуществлено самостоятельно, путем прямых переговоров или через финансовых посредников, в качестве которых могут выступать: сами банки, брокерские конторы, фондовые биржи, финансовые дома, кредитные магазины. Важно также, что на фондовом рынке распределение кредитных ресурсов осуществляется посредством аукциона, однако коммерческие банки могут предоставлять друг другу ресурсы и без посредничества бирж и аукционов - путем установления прямых договорных коммуникаций [15].

Значительна роль банков в системе инвестирования строительной деятельности, как в форме кредитования организаций и частных лиц, так и в форме участия в совместных инвестиционных проектах [16-18].

### 7. Прибыль, ликвидность коммерческого банка

Размеры банковского капитала необходимы для покрытия банковских рисков. При этом основные виды банковских рисков: кредитные - потери от невозврата кредитов, финансовые - курсовые риски, связанные с переоценкой вследствие резких изменений валютного курса, риски рынка ценных бумаг, связанные с обесцениванием вложений вследствие изменения процентных ставок, риски потери ликвидности - оцениваются через затраты на восстановление ликвидности /16/.

Главный критерий - величина капитала, который остается у банка после покрытия уже реализованных рисков:

$$PK = BK - ПЗ - ИА,$$

где располагаемый капитал PK; балансовый капитал BK; просроченная задолженность ПЗ; иммобилизованные активы или - реализованный риск потери ликвидности ИА.

Известно, что ресурсная база, как экономический фактор, оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка, при этом масштабы деятельности коммерческого банка, а следовательно и размеры доходов, которые он получает, жестко зависят от размеров ресурсов, которые банк приобретает на рынке ссудных и депозитных ресурсов, отсюда возникает конкурентная борьба между банками за привлечение ресурсов в разных формах [11].

В современных рыночных условиях коммерческие банки должны уделять серьезное внимание привлечению ресурсов. Для чего необходимо разрабатывать собственную депозитную политику, обращая особое внимание на процессы осуществления депозитной политики и уделяя внимание срочным вкладам. Следует разнообразить виды вкладов, расширять банковские услуги для привлечения потенциальных вкладчиков, проводить эффективную процентную политику, не снижающую доходность банка и обеспечивающую определенную привлекательность для вкладчиков.

Переходя к нашим дням, в глобальном плане от банковского кризиса 2008 года проигрывали почти все, включая коммерческие банки, когда население потеряло возможность брать более или менее дешевые кредиты, а государство теряло стабилизационный фонд и сокращало бюджет. У предприятий нарушилась возможность развивать производство из-за дорогих кредитов. Тем не менее, в выигрыше остались только крупные банки с государственной поддержкой, они увеличили свои активы, число филиалов число клиентов, за счет падения уровня жизни населения [13].

## 8. Роль коммерческих банков в России

Центральный банк РФ осуществляет денежно-кредитное регулирование экономики страны. В зависимости от направления кредитной политики ЦБ строит свои отношения с коммерческими банками, при этом,

ЦБ РФ стремится не допустить использования централизованных ресурсов на проведение операций, не связанных напрямую с производственной деятельностью предприятий /6/. Облигационные займы эмитируются ЦБ в виде облигаций, при этом выпуск этих ценных бумаг является объектом жесткой регламентации со стороны государственных органов. Важная разновидность ценных бумаг, эмитируемых банкам это - ценные бумаги с плавающей процентной ставкой. Выделяются ценные бумаги, которые находятся на балансе банков и продаются с соглашением об обратном их выкупе и перекупке.

Пассивные операции коммерческих банков это - получение ими централизованных кредитных ресурсов, которые предоставляются банкам в порядке рефинансирования, на конкурсной основе, а также в форме ломбардных кредитов и других видах ценных бумаг [7].

Важно, что коммерческие банки, как и другие субъекты хозяйственных отношений, для обеспечения своей хозяйственной деятельности располагают суммами денежных средств - ресурсами, когда в современных условиях развития экономики проблема формирования ресурсов имеет первостепенное значение для их деятельности. При этом, масштабы деятельности банков, определяемые объектом его активных операций. Они зависят от совокупности объема ресурсов,

которыми располагают, и особенно от суммы привлеченных денежных средств, что обостряет конкурентную борьбу между банками за привлечение ресурсных средств.

Так, ресурсы коммерческих банков представляют собой совокупность собственных и привлеченных средств, имеющихся в его распоряжении и используемые для осуществления активных операций, а пассивные операции коммерческого банка - это действия, посредством которых формируются банковские ресурсы, они, при этом, делятся на собственные и привлеченные извне. Особое значение имеют пассивные операции, в результате которых обрзаются собственные капиталы банков [12, 19].

На фоне финансового кризиса, банковский кризис в России ощущается сильнее - во время финансового кризиса банковская система страдает первой, так в результате мирового финансового кризиса 2007-2008 наступил банковский кризис и в России. Известны причины банковского кризиса в России - это низкая капитализация большинства банков в России и низкий уровень доверия банков друг к другу. И как следствие - не развитость рынка межбанковского кредитования.

Рассмотрим последствия банковского кризиса в России - до кризиса в России насчитывалось около 1000 банков. После кризиса их станет значительно меньше, то есть крупные банки скупили более мелкие, часто дешево, что привело к консолидации активов крупных банков.

Таким образом, государству для спасения банковской системы предлагается два пути: первый - национализация крупнейших банков до их спасения, как поступили США и Западная Европа, второй путь - сильная девальвация рубля до 35 - 45 рублей за доллар или получение выгодных инновационных кредитов [1-7].

## ВЫВОДЫ

Банковская система - важнейшая сфера национального хозяйства любого развитого государства, её практическая роль определяется управлением в государстве системой платежей и расчетов. Большую часть своих коммерческих сделок банк осуществляет через вклады, инвестиции и кредитные операции. Наряду с другими финансовыми посредниками банки направляют сбережения населения к фирмам и производственным структурам, а современная банковская система - сфера многообразных услуг своим клиентам: от традиционных депозитно-ссудных и расчетно-кассовых операций, до новейших форм денежно - кредитных и финансовых инструментов, используемых банковскими структурами - лизинг, факторинг, траст и т.д. [1-14].

Очевидно, что банковская система важнейшая структура рыночной экономики, когда развитие банков, товарного производства и обращения шло параллельно и тесно переплеталось, при этом, банки, проводя денежные расчеты, кредитуют хозяйство и выступают посредниками в перераспределении капиталов, что существенно повышает общую эффективность производства, способствуют росту производительности общественного труда и обогащению государства [8].

В условиях глобальной нестабильности мировой кризис прочно укоренился во всех сферах хозяйствования. Так, экономический кризис уже на грани 2009, безусловно, закончился, сложно точно определить когда.

Можно с уверенностью сказать лишь одно, все мы станем сильнее и мудрее, когда закончится кризис, а роль коммерческих банков в условиях стабилизации экономики, очевидно, возрастет [2].

## ЛИТЕРАТУРА

1. Банковская система в современной экономике. М.: изд. Кинорус. -360 с
2. Корчагин Ю.А. Деньги. Кредит. Банки. изд. Феникс. - 2006. - 134с.
3. Золотовский Ю.Л., Корчагин Ю.А. Полисистемный кризис в России и его корни. Теоретические и прикладные проблемы образования и науки. - Воронеж: ВЭПИ, 2005. - 187с.
4. Банки и банковские операции: Учебник для вузов / Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, 2005. - 280с.
5. Банковское дело. Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: 2006. - 345с.
6. Введение в банковское дело: Учеб. пособие / Рук. авт. кол. проф. Г. Асхауэр. 2006
7. Киселева Е.А., Чепурин М.Н. Курс экономической теории: Учеб. Для вузов. Изд.5. Киров: Аса. 2006. -369с.
8. Овчинников Г.П., Яковлева Е.Б. Макроэкономика: Учебник для вузов. СПб.: Поиск. 2006. - 256с.
9. Тарасов В.И, Деньги, кредит, банки: Учебное пособие. - МН.: Мисанта, 2005. - 160с.
10. Экономическая теория: учеб. для студентов вузов / Под ред. В.Д. Камаева. - 12-е изд., перераб. и доп. - М.: Гуманитар, изд. Центр ВЛАДОС, 2006. 178с.
11. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. 2007. - 86с.
12. Банковская система России/ Бизнес и банки. Митрофанова Ж..А. – 2008. - 165с.
13. Общая теория денег и кредита: Учебник Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: 2007.-270с.
14. Кодексы и Законы Российской Федерации. - СПб.: ИГ «Весь», 2007. - 796с.
15. 15.Инфо [эл.ресурс] // Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-21/39.htm>  
(Дата обращения: 24.01.2013)
16. Дроздова И.В. Концепция управления инвестиционной деятельностью при реконструкции городской жилой застройки / научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. Т.6. № 68. С. 198-203
17. Дроздова И.В. Научно-методические основы управления инвестиционной деятельностью при реконструкции городской жилой застройки / научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки.

2008. Т.6. № 68. С. 209-213

18. Дроздова И.В. Методические основы комплексной реконструкции городской жилой застройки / Проблемы современной экономики 2007. Т.4. С. 286-289

19. Дроздова И.В. Проблемы расселения ветхого и аварийного жилья при реконструкции городской застройки / Проблемы современной экономики, 2007. Т.3. С. 432-435

## УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЕМ

Е.С. ЕРЕМЕНКО

Преподаватель экономических дисциплин

СПбФБГОУ СПО «Петровский колледж»

Санкт-Петербург, Россия

### Аннотация

Статья посвящена рассмотрению управленческих аспектов развития образования и модернизации образования.

В ней рассмотрен организационный механизм управления образованием и качеством образования.

Ключевые слова: управление образованием, образование, университетский комплекс, модернизация образования, качество образования

### Abstract

The article is devoted to consideration of management aspects of the education progress and modernization of education.

It regards the organizational mechanism of the education management and quality of education.

Keywords: education management, education, university complex, quality of education, modernization of education.

### ВВЕДЕНИЕ

Модернизация российского образования, основные тренды развития которой были сформулированы в Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года, согласно Приказа Министерства образования Российской Федерации № 393 от 11.02.2002, одобренной Правительством Российской Федерации. В ней констатируется, что образовательная политика России, отражая общенациональные интересы в сфере образования и предъявляя их мировому сообществу, учитывает вместе с тем общие тенденции мирового развития, обуславливающие необходимость существенных изменений в системе образования:

- ускорение темпов развития общества, расширение возможностей политического и социального выбора, что вызывает необходимость повышения уровня готовности граждан к такому выбору;

- переход к постиндустриальному, информационному обществу, значительное расширение масштабов межкультурного взаимодействия, в связи с чем особую важность приобретают факторы коммуникабельности и толерантности;

- динамичное развитие экономики, рост конкуренции, сокращение сферы неквалифицированного и малоквалифицированного труда, глубокие структурные изменения в сфере занятости, определяющие постоянную потребность в повышении профессиональной квалификации и переподготовке работников, росте их профессиональной мобильности;

- возрастание роли человеческого капитала, который в развитых странах составляет 70-80 процентов национального богатства, что, в свою очередь, обуславливает интенсивное, опережающее развитие образования как молодежи, так и взрослого населения.

При этом в документе подчеркивается, что должна быть повышена инвестиционная привлекательность образования для вложения средств предприятий, организаций и граждан, модернизированы действующие в образовании организационно-экономические механизмы, что позволит увеличить объем внебюджетных средств в образовании, а также кардинально улучшить использование этих средств, направив их непосредственно в учебные заведения [1,1; 2; 3].

Следует отметить, что вопросам развития образования, управления образованием и качества образования освещены в трудах Солонина С.И., Азарова Р.Н., Богословского В.А., Борисова Н.В., Галямина И.Г., Дунченко Н.И., Золотарева Н.М., Кузова В.Б., Лабутина Н.В., Мелехова О.П., Алексеенко В.А., Бадарч Д., Сазонова Б.А., Шматкова Р., Гретченко А.И., Гретченко А.А., Аванесова В.С., Байденко В.И., Бездудной А.Г., Белобрагина В.Я., Боголюбова В.С., Буд-рина Е.В., Васильева Ю.С., Глухова В.В., Лапушинской Г.К., Новикова А.М., Новикова Д.А., Субетто А.И., Ходачек А. М., Шимко П.Д., Чекалина В.С., Чекмарева В.В.

Однако, очевидно, что именно управление качеством образования является сегодня той институциональной основой, которая позволяет повысить не только само качество образовательной деятельности, но и качество управления образованием в целом.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Опираясь на мировой опыт, сформировавший современную модель экономики динамически развивающегося постиндустриального (информационного) общества, обусловившую возрастание роли человеческого капитала, а также рост коммуникабельности и толерантности, можно выявить определенные феномены социально-экономической самоорганизации общества, которые важно учитывать в процессе управления образованием региона. Социально-экономической целью системы высшего профессионального образования является повышение качества людских ресурсов, формирование компетенций, необходимых для высокопроизводительного труда. Взаимодействие предприятий и учебных заведений позволит вузам скорректировать учебные программы с максимальным учетом потребностей потенциального работодателя будущих выпускников в рамках государственных образовательных стандартов и нормативных требований [3].

Главная идея технологии управления образованием в этом случае заключается в организации всех видов деятельности, т.е. процессов образовательного учреждения таким образом, чтобы они достигали сформулированных плановых целевых значений показателей



качества, определяемых на основании требований работодателей к компетенциям выпускников и заказчиков НИОКР к качеству научно-технической продукции. В связи с этим, государственные образовательные стандарты третьего поколения, предусматривают применением компетентностного подхода к организации учебного процесса. Содержание образовательных программ в значительной мере теперь может формироваться самими вузами. Требования работодателей в этой связи направлены, прежде всего, на владение выпускниками компетенций, т.е. на владение практическими умениями и навыками.

Соответственно, система мониторинга деятельности образовательных учреждений, должна быть динамичной и отражать выполнение меняющихся требований работодателей, а также направленных на их достижение текущих и стратегических целей.

В настоящее время (с 1 января 2013 года) на территории Российской Федерации действуют новые ГОСТы в области качества: ГОСТ ISO 9001-2011 "Системы менеджмента качества. Требования" (вводится взамен ГОСТ Р ИСО 9001-2008) и ГОСТ ISO 9000-2011 "Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь" (вводится взамен ГОСТ Р ИСО 9000-2008). Применение системы менеджмента качества в системе образования Российской Федерации обусловлено международными требованиями к качеству образовательных услуг (см. Приложения А, Б, В, Г, Д, Е).

В стандартах качества определены следующие принципы обеспечения качества, которые необходимо использовать в системах менеджмента качества образовательных учреждений высшего образования и учитывать в управлении организациями:

1. Ориентация на потребителя: образовательные учреждения высшего образования при разработке образовательных программ и методического обеспечения учебного процесса должны учитывать текущие и будущие тактические и стратегические интересы обучающихся, их потенциальных работодателей, государства, в том числе:

1.1. Возможность трудоустройства выпускников образовательных учреждений по выбранной специальности;

1.2. Возможность карьерного роста выпускников образовательных учреждений по выбранной специальности;

1.3. Диверсификация рисков потери работы выпускников образовательных учреждений, в процессе последующей трудовой деятельности;

1.4. Обеспечение возможности повышения квалификации по выбранной специальности и профессиональной переподготовки в процессе изменения рынка труда и научно-технического прогресса, а также глобализации и трудовой миграции в мировом масштабе;

1.5. Более высокая заработная плата выпускников образовательных учреждений, в процессе последующей трудовой деятельности;

1.6. Рост доходов и повышение конкурентоспособности коммерческих организаций, нанимающих выпускников образовательных учреждений для выполнения определенной работы в соответствии с их профессиональными компетенциями;

1.7. Увеличение структурного, интеллектуального, социального капитала коммерческих организаций, нанимающих выпускников образовательных учреждения для выполнения определенной работы в соответствии с их профессиональными компетенциями;

1.8. Повышение качества социального ресурса государства;

1.9. Увеличение ВВП за счет роста прибыли коммерческих предприятий от повышения качества трудовых ресурсов.

1.10. Повышение качества жизни;

1.11. Снижение социальной напряженности [4, С. 30-45].

Также, для понимания тенденций модернизации управления образованием рассмотрим некоторые особенности постадминистративных образовательных систем, свойственных для постсоветского образовательного пространства, учитывая движение этих систем в направлении к либеральной модели образования, соответствующей принципам Болонского процесса. Основные отличия постадминистративной модели от либеральной заключаются в следующем.

Государственные управляющие органы в образовании определяют перечни направлений подготовки и специальностей, а также контрольные цифры приёма студентов в образовательные учреждения. Федеральные государственные образовательные стандарты определяют необходимые требования для основных образовательных программ по всем входящим в перечни направлениям подготовки и специальностям. Кроме того, государство сдерживает инициативу вузов по открытию новых специальностей и направлений подготовки, т.к. это ведёт к увеличению расходов государственного бюджета.

Несмотря на то, что вузы имеют право обновлять основные образовательные программы, на практике они не прибегают к данной возможности, т.к. не имеют для этого достаточно стимулов. В итоге обновление реализуемых основных образовательных программ происходит одновременно с изменением федеральных государственных образовательных стандартов.

Проблемным аспектом в постадминистративных моделях также является система классификации образовательных программ. Всего в профессиональном образовании существует три классификатора: Общероссийский классификатор начального профессионального образования (ОКНПО), Общероссийский классификатор специальностей по образованию (ОКСО), и Общероссийский классификатор специальностей высшей научной классификации (ОКСНВК). Такая градация специальностей по уровням профессионального образования была унаследована от советской системы образования.

В условиях административно-командной экономики три независимые учреждения управляли профессиональным образованием. Каждое из них создавало классификатор для соответствующего уровня образования. Принципы классификации, существовавшие в СССР, были сохранены и применены в 90-е годы при переработке классификаторов в общероссийские. При этом в основе горизонтальной классификации профессиональных образовательных программ были сохранены традиционные системно-различные принципы [6. С. 63].

Отличительной чертой классификации основных образовательных программ в постадминистративной модели профессионального образования является то, что система классификации сопряжена с перечнем образовательных программ. Поэтому, для того чтобы в образовательном учреждении ввести новую образовательную программу, необходимо внести изменения в соответствующий общегосударственный классификатор.

Из вышесказанного следует, что система ведения классификаторов в области профессионального образования является неудобной и неэффективной. Она затрудняет статистический учёт в образовании и оптимизацию распределения кадров по уровням профессионального образования.

Следующим проблемным аспектом постадминистративной модели ВПО является постоянное увеличение студенческих контингентов, что обусловлено следующими причинами:

- отсутствием системы государственного регулирования подготовки специалистов ВПО, позволяющей влиять на распределение выпускников общеобразовательных школ в соответствии с требованиями и конъюнктурой рынка труда;

- спонтанно образовавшейся системой платных услуг в сфере ВПО, зачастую негативно сказывающейся на качестве образования;

- увеличением доступа к бюджетным местам государственных вузов, связанного с последствиями демографического кризиса.

Одной из особенностей постадминистративных систем образования является система подготовки кадров, характерная скорее для административно-командной экономической системы, но являющаяся неэффективной в современных рыночных условиях.

Недостаточное финансирование высших образовательных учреждений в 90-е годы послужило причиной устаревания их материально-технической базы, снижению интенсивности и результативности научной деятельности, старению профессорско-преподавательского состава. Несмотря на то, что в последние несколько лет положение дел улучшается, в большинстве стран постсоветского пространства сохраняется недовольство общества качеством профессионального образования и результатами действий, направленных на решение данной проблемы

Большая часть этих проблем обусловлена несовершенной организацией процесса образования, недостаточным финансированием и неэффективной системой бюджетирования в сфере образования. Причины этих проблем общие – большая часть управленческих механизмов, эффективно работавшая в условиях плановой экономики перестала работать в условиях перехода к рыночной экономической системе.

Таким образом, существование системы ВПО в рамках постадминистративной модели ведёт к сдерживанию развития образования или вовсе к его деградации. Все перечисленные проблемы постадминистративной модели ВПО тесно взаимосвязаны. Для их решения необходим комплекс мер, направленный на модернизацию всей образовательной системы, способствующий интернациональной гармонизации архитектуры высшего профессионального образования. Интеграция России в Болонский процесс дает новый импульс модернизации образования с

расширением его доступности, повышением качества и конкурентоспособности, способствует переходу российской системы ВПО с постадминистративной модели на либеральную модель, отражающую принципы Болонского процесса.

Необходимо отметить, что в настоящее время продолжается работа по разработке новых государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования, в основе которых лежит компетентностный подход, совершенствуется система качества образования, в связи с чем внедрены новые показатели государственной аккредитации, повышающие требования к условиям реализации программ высшего профессионального образования и переходу вузов из одного вида в другой, позволяющие привести качество российского высшего профессионального образования в соответствие с общеевропейским пониманием современного качества высшего образования.

Реализация положений Болонской декларации сделает полученное российским студентом образование понятным и приемлемым для европейских работодателей, а также для иностранных менеджеров на территории России; увеличит возможности студентов учиться по программам мобильности за границей; студенты смогут скорректировать выбор профессии и выбор вуза при переходе с уровня на уровень – из бакалавриата в магистратуру или из магистратуры в докторантуру. Гармонизация архитектуры высшего профессионального образования позволит студентам накапливать зачетные единицы и использовать их для получения второго высшего образования, откроет новые возможности для глубокого изучения иностранных языков как в родном вузе, так и в странах, где на этих языках говорят.

В настоящее время в российской системе образования осуществляется внедрение систем менеджмента качества, экспериментальное введение в некоторых вузах системы зачетных единиц и европейских приложений к дипломам. Необходимо учесть, что переход к системе академических кредитов приведет к значительным изменениям в образовательном законодательстве, в структуре государственных образовательных стандартов, учебных планов, программ и учебных дисциплин. Ещё предстоит решить задачи по разработке нормативно-правовых документов, регламентирующих содержательное наполнение, сопоставимость зачетных единиц, заработную плату профессорско-преподавательского состава. Известно, что образование играет особую роль в утверждении национального самосознания и культурной самобытности каждого народа, его самоидентификации. Российское образование базируется на культурных и педагогических национальных традициях и приоритетах, имеет глубокие исторические корни и формируется с учетом российской ментальности. Высокая социальная значимость сферы образования не позволяет превращать её в площадку для необдуманных экспериментов [5, С. 86].

## ВЫВОДЫ

Таким образом, в целях решения проблем, связанных с модернизацией управления образованием, вузам нашей страны предстоит решить следующие задачи:

- создать и развивать систему грантов для студентов и преподавателей, разработать её оценку и ввести в качестве компонента в национальный рейтинг вузов, ожидая, что такая оценка станет со временем частью европейского рейтинга;
- ввести обязательный международный компонент в учебные программы;
- внедрить систему европейских зачетных единиц;
- ввести систему менеджмента качества, основанную на международных стандартах;
- изыскать возможности для увеличения академической мобильности преподавателей, студентов и руководства;
- стимулировать преподавателей и менеджеров на изучение иностранных языков;
- создать инфраструктуру для поддержки и адаптации, социальной и культурной поддержки приезжающих иностранных студентов, условий проживания, предоставления достоверной информации о возможности обучения в российских вузах.

## ЛИТЕРАТУРА

1. О Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года [текст]/Федеральный портал «Российское образование» // Режим доступа: [http://www.edu.ru/db/mo/Data/d\\_02/393.html](http://www.edu.ru/db/mo/Data/d_02/393.html)- (Дата обращения 12.01.2013).-Загл. с экрана.
2. Пастухов, А.Л. Моделирование управления образованием в регионе / Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии № 3 (17), СПб.: изд-во СПбГУСЭ, 2013. С. 10-14
3. Пастухов, А.Л. Модернизация российского образования // Научно-образовательный центр «Технологии товароведческих, таможенных и криминалистических экспертиз. Санкт-Петербургский научно-исследовательский центр «Кристалл». Совместный сборник научных трудов № 4. – СПб.: изд-во СПбГУСЭ, 2013.- С.59-61.
4. Еременко, Е.С. Организационно-экономический механизм повышения качества высшего образования в условиях реформирования высшей школы / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Санкт-Петербург, 2013.- 184с.
5. Пастухов, А.Л. Тенденции управления знаниями в университетских комплексах // Экономика и управление.2010. № 10. С. 86-89.

ПРОЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ  
ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ. ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ

О.Д. УГОЛЬНИКОВА

к.ф.м.н., доцент кафедры «Менеджмент таможенного и страхового сервиса»  
ФГБОУ ВО «СПбГЭУ», факультет региональной экономики и управления

*Статья подготовлена в рамках реализации проекта 2.2.5 «Проведение научных исследований в сфере потребительских, таможенных и криминалистических услуг населению в рамках научно-образовательного центра «Технологии товароведческой, таможенной и криминалистической экспертизы» Программы стратегического развития ФГБОУ ВПО «СПбГЭУ» на 2014-2016 годы.*

Аннотация

В научной статье автор рассмотрел теоретические, правовые, управленческие аспекты государственно-частного партнерства, его формирование и развитие в Северо-Западном Федеральном округе – регионе-лидере инновационного развития российских территорий.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, конкурентная среда, регион, развитие территорий.

Abstract

The author has examined the theoretical, legal and administrative aspects of public-private partnership, its formation and development in the North-West Federal District. This is the region leader of innovative development of Russian territories.

Keywords: public-private partnership, the competitive environment, the region, the development of territories.

Первые крупные российские проекты типа государственно-частного партнерства начали реализовываться в Санкт-Петербурге. Наиболее известные из них: строительство Западного скоростного диаметра (ЗСД) на основе Федерального закона «О концессионных соглашениях», развитие аэропорта Пулково на основе городского Закона о ГЧП, строительство автомобильных дорог на территории жилого района «Славянка», строительство детских садов и школ в жилых районах «Славянка» и «Новая Ижора», реконструкция Северной водопроводной станции (проект «Невская вода»), строительство завода по переработке твердых бытовых отходов. Ранее планировалось осуществить на условиях ГЧП такие проекты, как строительство Орловского тоннеля под Невой и Дворца искусств на Васильевском острове.

В СЗФО также впервые в России было применено государственно-частное партнерство в развитии социальной инфраструктуры. С 2011 г. Пушкинском районе г. Санкт-Петербурга

построены и эксплуатируются на условиях ГЧП несколько детских садов и школ. Продолжается строительство новых объектов дошкольного и школьного образования.

Реализацией городской политики в сфере государственно-частного партнерства занимался учрежденный в ноябре 2003 г. [Комитет по инвестициям и стратегическим проектам](#) Правительства Санкт-Петербурга и государственное учреждение «[Агентство стратегических инвестиций](#)». ГУ «АСИ» с 2004 г. оказывает организационно-техническое содействие в реализации инвестиционных проектов в Санкт-Петербурге, осуществляет девелопмент проектов, подготовку территорий к осуществлению инвестиционной деятельности, технический надзор, выступает организатором конкурсов на основе государственно-частного партнерства.

Региональный закон о государственно-частном партнерстве позволяет Санкт-Петербургу использовать неограниченный перечень схем, что предполагает возможность структурирования проектов с учетом их особенностей, а также определять параметры конкретных проектов в конкурсной документации, поэтому положения закона о ГЧП применимы как к масштабным, так и к небольшим проектам.

В отрасли транспорт, дорожное строительство, наибольший интерес представляет реализация проекта создания и эксплуатации на основе ГЧП бесплатных автомобильных дорог общей протяженностью 7,7 км на территории района «Славянка». Проект не является таким уникальным и сложным, как проект строительства Западного скоростного диаметра. Он служит моделью решения проблем создания (реконструкции) региональных или муниципальных автомобильных дорог общего пользования, которые не реализуемы в рамках схем, предполагающих сбор платы с пользователей.

Целью проекта является обеспечение транспортной доступности нового жилого района «Славянка» Пушкинского района г. Санкт-Петербурга через создание сети бесплатных автомобильных дорог общего пользования и организации их дальнейшего содержания в соответствии с соглашением о государственно-частном партнерстве. В рамках рассматриваемого проекта, в соответствии с соглашением о государственно-частном партнерстве, Санкт-Петербург предоставляет частному партнеру в аренду земельный участок, необходимый для проектирования и строительства автомобильных дорог, а частный партнер за счет собственных и (или) привлеченных средств обязуется выполнить проектирование и строительство автомобильных дорог и осуществлять их эксплуатацию, под которой понимается

- предоставление построенных автомобильных дорог на безвозмездной/бесплатной основе в общее пользование неограниченному кругу лиц. Построенные автомобильные дороги будут квалифицироваться как дороги общего пользования, предназначенные для использования неограниченным кругом лиц. Партнер, являющийся собственником автомобильных дорог с момента их ввода в эксплуатацию, будет по соглашению о ГЧП ограничен в праве на введение платы за проезд и в возможности перевода указанных автомобильных дорог в автомобильные дороги не общего пользования;

- осуществление работ по содержанию и текущему ремонту с момента ввода в эксплуатацию. Перечень работ, квалифицируемых в качестве работ по содержанию и текущему ремонту автомобильных дорог общего пользования, приведен в Классификации работ по капитальному ремонту, ремонту и содержанию автомобильных дорог общего пользования и искусственных сооружений на них (утв. приказом Минтранса РФ от 12.11.2007 № 160). Предполагается, что осуществление работ по капитальному ремонту партнером производиться не будет.

Итоги открытого конкурса на создание и эксплуатацию автомобильных дорог на территории жилого района «Славянка» были подведены 10 октября 2012 г. Победителем стала дочерняя структура застройщика района «Славянка» ГК «Балтрос» – «Славдорсервис». Согласно условиям конкурса, за год и два месяца компания-победитель конкурса обязана выполнить за счет собственных и привлеченных средств проектирование и строительство новых объектов транспортной инфраструктуры протяженностью 7,7 км дорог, сметная стоимость которых составляет 1,1 млрд. руб. После сдачи автомобильных дорог в эксплуатацию партнер (в соответствии с очередностью графика ввода в эксплуатацию) в течение десяти лет будет обеспечивать их содержание и обслуживание в соответствии с условиями заключенного соглашения о государственно-частном партнерстве и установленными в нем требованиями к состоянию данных дорог

Источник финансирования работ партнера по содержанию и обслуживанию автомобильных дорог - бюджет Санкт-Петербурга. В соответствии с условиями соглашения о ГЧП, вновь созданные объекты транспортной инфраструктуры с момента их ввода в эксплуатацию будут находиться в частной собственности партнера. Затем в соответствии с условиями соглашения о ГЧП, между Санкт-Петербургом и партнером будет заключен договор купли-продажи (в отношении каждой из автодорог), предусматривающий рассрочку платежей со стороны Санкт-Петербурга. Таким образом, партнер будет обязан осуществить передачу всего созданного имущества в собственность Санкт-Петербурга на условиях, определенных соглашением о ГЧП и договорами купли-продажи.

В соответствии с условиями договоров купли-продажи, заключаемых во исполнение соглашения о ГЧП, город возмещает партнеру затраты, связанные с созданием объектов, путем оплаты выкупной стоимости объектов и процентов за рассрочку платежа. Основным документом, регламентирующим порядок расчетов между сторонами, является соглашение о ГЧП.

В настоящее время в г. Санкт-Петербург находится в условиях реализации сразу несколько проектов государственно-частного партнерства. Это восемь следующих проектов:

- строительство Орловского тоннеля (проект предполагал прокладку автодорожного тоннеля под Невой протяженностью около одного километра, который соединил бы створ Пискаревского проспекта и Смольную набережную в Санкт-Петербурге). Эксплуатацию тоннеля предполагалось осуществлять на платной основе. Однако, данный проект был отменен Правительством Санкт-



Санкт-Петербурга осенью 2012 г. в связи с удорожанием строительства. Данный проект следует отнести к неудачному опыту ЧГП В регионе;

- строительство и эксплуатация автомобильных дорог в жилом районе «Славянка» Проект осуществляется в целях обеспечения жилого района «Славянка» соответствующей транспортной инфраструктурой: автомобильными дорогами от 2-х до 4-х полос движения общей протяженностью 7,7 км; остановками общественного транспорта; регулируемые и не регулируемые пешеходными переходами и перекрестками; тротуарами и газонами; системой современного и энергоэффективного уличного освещения. Общий объем инвестиций составил 47740,6 млн. руб., из которых инвестиционный фонд РФ финансирует проект на 33%, Правительство Санкт-Петербурга – 33%, частные инвестиции составляют также 33%. Относясь к типу ЧГП-проектов, он осуществляется на региональном уровне, в форме соглашения о ГЧП в отрасли транспорт, автодороги;

- реконструкции аэропорта Пулково, относится к проектам федерального уровня, форма проекта – концессионное соглашение, тип – ГЧП, срок реализации 2010-2013 гг., отрасль - транспорт, аэропорты. Проект предполагает развитие и расширение аэропорта Пулково за счет привлечения частных инвестиций, создания высококачественной аэропортовой инфраструктуры и улучшения предоставления услуг в целях соответствия пропускной способности аэропорта современным и перспективным требованиям с учетом роста пассажиропотока и грузооборота в средне- и долгосрочной перспективе. Данный проект финансируется в объеме 55000,0 млн. руб., в том числе – 17000,0 млн. руб. – акционерами, что составляет 32 % всех инвестиций. Реализация проекта позволит создать на базе аэропорта международный транспортный узел в регионе Балтийского моря и превратить Санкт-Петербург в крупнейший транспортный центр Северо-Западного региона России.

- проект по строительству и эксплуатация мусороперерабатывающего завода в Левашово, предполагает создание завода по переработке твердых бытовых отходов с применением современных технологий в районе поселка Левашово Ленинградской области. Уровень проекта – региональный. Форма проекта - соглашение о государственно-частном партнерстве между Администрацией Санкт-Петербурга и частным партнером в лице консорциума греческих компаний Helector S.A. – Aktor Concessions S.A. – Aktor S.A было заключено 16 мая 2011 года. Окончание строительства намечено на 2015 год. Отрасль – жилищно-коммунальное хозяйство, отходы. Объем финансирования – 8000,0 млн. руб., 100% - частные инвестиции.

- строительство мультимодального транспортно-пересадочного узла «Девяткино», относящийся к отрасли транспорт, логистика, относится к разряду планируемых проектов межрегионального уровня, типа ГЧП Форма проекта к настоящему времени еще не определена. Проект предполагает создание международного автовокзала, вынесенного за кольцевую автодорогу, совмещенного с единственной станцией петербургского метрополитена на территории Ленинградской области и с железнодорожной платформой «Девяткино», что позволит снять

нагрузку с улично-дорожной сети Санкт-Петербурга и создать полноценный современный транспортно-пересадочный узел с перехватывающей парковкой;

- строительство и эксплуатация образовательных учреждений в жилом районе «Славянка», проект относится к типу ГЧП со сроками реализации 2011-2013 гг., регионального уровня, форма - соглашение о ГЧП, относящегося к отрасли образование. Проект предполагает строительство и последующую эксплуатацию детских садов и школ на территории жилого района «Славянка» Санкт-Петербурга на основе соглашений о государственно-частном партнерстве между городом и частным партнером. Первая школа начала работу в ноябре 2011 г. Первые два детских сада открылись в январе 2012 г. Управляет объектами УК «Перемена». В октябре 2012 г. был проведен конкурс в отношении двух школ и четырех детских садов. Победитель - компания «СлавДорСервис». В постановлении Правительства Санкт-Петербурга «О предоставлении в 2012 г. субсидий на техническую эксплуатацию (содержание) объектов образования на территории Пушкинского района Санкт-Петербурга» был определен порядок субсидирования инвестора из муниципального бюджета в качестве компенсаций его затрат на техническое обслуживание в качестве реализации соглашения между частным партнером и Правительством Санкт-Петербурга.

- «Невская вода» по реконструкции северной водопроводной станции» - проект типа ГЧП регионального уровня в форме соглашения ГЧП, предполагает проектирование, строительство, реконструкцию объектов водоснабжения Северной водопроводной станции Санкт-Петербурга с их последующим оперированием и увеличением производительности станции с 608 до 800 тыс. м<sup>3</sup>/сут. Отрасль проект – жилищно-коммунальное хозяйство, водоснабжение и водоотведение. Первоначально конкурс на заключение соглашения с частным партнером планировалось провести в начале 2012 г. В связи с изменениями в Федеральном законе «О водоснабжении и водоотведении» дата конкурса перенесена на более поздний срок. Срок реализации проекта составляет 30 лет. Начало строительства и реконструкции объектов СВС - 2015 г., участники Правительство Санкт-Петербурга, ГУП «Водоканал», объем инвестиций 12000,0 млн. руб.

- Западный скоростной диаметр, самый крупный проект на основе государственно-частного партнерства в сфере дорожного строительства, проект типа ГЧП регионального уровня, отрасль транспорт, автодороги, форма концессионного соглашения со сроком реализации 2004-2014 гг. Предполагает создание платной скоростной автомагистрали для обеспечения автомобильных перевозок пассажиров и грузов по направлениям их наибольшей концентрации и подключение транспортного узла Санкт-Петербурга к сети автомобильных дорог страны. Общая протяженность трассы 46,6 км с участками: Южный (11,50 км. от транспортной развязки с КАД до границы Большого морского порта Санкт-Петербург); Центральный (8,95 км, от Большого морского порта Санкт-Петербург по западной оконечности Васильевского острова, до Северо-Приморской части города), Северный (26,15 км, выходит за пределы городской застройки в Северо-Приморской части города, пересекает КАД и является новым вводом в город автомагистрали Е-18 «Скандинавия»). Заключенное в 2011 г. соглашение о государственно-частном партнерстве предполагает строительство частным партнером Центрального участка ЗСД и осуществление им

платной эксплуатации всей протяженности трассы, включая капитальные и текущие ремонты, содержание и техническое обслуживание автомагистрали в течение 30 лет. Участники - Правительство Санкт-Петербурга, ОАО «Западный скоростной диаметр», ООО «Магистраль Северной Столицы». Объем инвестиций, все из которых относятся к частным, составляют 81000,0 млн. руб. Строительство ЗСМ является стратегическим проектом, связано с развитием транзитивного сообщения на федеральном уровне. Во время работы над проектом был подписан «Меморандум об основных принципах и условиях кредитования проекта создания платной автомобильной дороги «Западный скоростной диаметр». Если в конце 2011 г. Совет Евразийского банка развития (ЕАРБ) кредитовал проект данной дороги в сумме 3 млрд. руб., то к лету 2012 г. ЕАРБ увеличил сумму кредита до 10 млрд. руб. Частные инвесторы вложат в проект всего 81 млрд. руб.

Сведем данные о проектах, относящихся к типу государственно-частного партнерства в Таблицу показателей, характеризующих уровень развития ГЧП, уровень проектов территории – города федерального значения, форму проекта, отрасль применения, объем инвестиций со стороны участников (Таблица 1).

Таблица 1 Развитие государственно-частного партнерства в СЗФО (г. Санкт-Петербург)

Город федерального значения Санкт-Петербург									
№ п / п	Наименование проекта	Уровень проекта			Форма проекта	Отрасль	Инвестиции (млн. руб.)		
		Федеральный	Региональный (межрегиональный)	Муниципальный			Общие	Государственные	Частные
1	Строительство и эксплуатация автомобильных дорог в жилом районе «Славянка»	-	+	-	Соглашение о ГЧП	Транспорт, автодороги	47740,6	15913,5	31827,1
2	Реконструкция аэропорта «Пулково»	+	-	-	Концессионное соглашение	Транспорт, аэропорты	55000,0	38000,0	17000,0
3	Строительство и эксплуатация мусороперерабатывающего завода в Левашово	-	+	-	Соглашение о ГЧП	Жилищно-коммунальное хозяйство, отходы	8000,0	-	8000,0
4	Строительство мультимодального транспортно-пересадочного узла «Девяткино»	-	(+)	-	Не определена	Транспорт, логистика	Не определено	Не определено	Не определено
5	Строительство и эксплуатация образовательных учреждений в жилом районе «Славянка»	-	+	-	Соглашение о ГЧП	Образование	3000,0	1500,0	1500,0
6	«Невская вода» - реконструкция Северной водонапорной станции	-	+	-	Соглашение о ГЧП	Жилищно-коммунальное хозяйство, водоснабжение и водоотведение	12000,0	Не определено	Не определено
7	Западный скоростной диаметр	-	+	-	Концессионное соглашение	Транспорт, автодороги	81000,0	-	81000,0
8	Строительство Орловского тоннеля	-	+	-	Отменен в связи с удорожанием	Транспорт, автодороги	Удорожание проекта	-	-
<b>Итого 7 проектов типа ГЧП</b>		<b>1</b>	<b>6</b>	<b>-</b>	<b>Доминирует соглашение о ГЧП</b>	<b>Доминирует отрасль транспорт, автодороги</b>	<b>186740,6</b>	<b>55413,5</b>	<b>66427,1</b>

В соответствии с Таблицей 1, всего в городе федерального значения Санкт-Петербург в стадии реализации находится 7 проектов типа государственно-частного партнерства, один из них федерального и шесть – регионального уровня. Среди форм доминирует соглашение о ГЧП, концессионное соглашение, среди отраслей – транспорт, автодороги. Общий объем планируемых инвестиций – 186740,6 млн. руб., объем государственных и частных инвестиций из общего объема к настоящему времени окончательно не определен, пока их сумма составляет 55413,5 млн. руб. и 66427,1 млн. руб., соответственно, что не равно общему объему инвестиций.

В Санкт-Петербурге реализуется или планируется к реализации 7 проектов в типа государственно-частного партнерства, а в одиннадцати других субъектах СЗФО их число меньше (кроме Вологодской области, где 21 проект ГЧП). Архангельская область (5 проектов ГЧП),

Калининградская область (4 проекта), Ленинградская область (4 проекта), Республика Карелия (7 проектов), Республика Коми (1), Псковская область (0), Новгородская область (0), Ненецкий АО (0), Мурманская область (0). В общей сложности сформировано 50 проектов ГЧП, один из которых – строительство Орловского тоннеля – отменен.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Угольников О.Д., Петров А.П., Угольников В.В. Инновационная экономика: региональные кластерные инициативы. Монография. – СПб.: изд-во Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики, 2010. - 191 с.

2. Философова Т. Г., Быков В. А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность.- Изд-во: Юнити-Дана, 2012.- 295 с.

3. Королев В.А. Повышение квалификации государственных служащих: потенциал развития государственно-частного партнерства // Вопросы государственного и муниципального управления. 2008. №2. С. 182-195.

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАТРАТ НА РАЗВИТИЕ  
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

В.В. УГОЛЬНИКОВ

Старший преподаватель кафедры «Общая экономическая теория»  
ФГБОУ ВО «СПбГЭУ», факультет региональной экономики и управления

*Статья подготовлена в рамках реализации проекта 2.2.5 «Проведение научных исследований в сфере потребительских, таможенных и криминалистических услуг населению в рамках научно-образовательного центра «Технологии товароведческой, таможенной и криминалистической экспертизы» Программы стратегического развития ФГБОУ ВПО «СПбГЭУ» на 2014-2016 годы.*

Аннотация

Автор представил методический подход к оценке экономической эффективности услуг здравоохранения по направлению высокотехнологичной медицинской помощи (ВТМП) и построил математическую модель эффективности затрат ВТМП.

Ключевые слова: услуги здравоохранения, высокотехнологичная медицинская помощь, методика, модель, эффективность.

Abstract

The author presented a methodical approach to assessing the economic effectiveness of health care services in the direction of high-tech medical care (HTMC) and developed a mathematical model of cost-effectiveness for HTMC.

Keywords: health care, high-tech medical care, technique, model efficiency.

Развитие медицинских технологий и обеспечение населения высокотехнологичной медицинской помощью (ВТМП) является одним из приоритетных направлений российской экономики. Разработка научно-методических подходов к оценке экономической эффективности услуг здравоохранения по оказанию ВТМП и построение методики анализа эффективности затрат на ВТМП являются актуальными и требующими решения. Цель статьи - рассмотреть ситуацию разделения бюджетных средств финансирования ВТМП по трем возрастным группам населения, включая трудоспособный возраст, младше трудоспособного возраста, старше трудоспособного возраста.

Приоритетом государственной политики РФ до 2020 года является сохранение и укрепление здоровья населения путем формирования здорового образа жизни и повышения доступности и качества медицинской помощи. Основными факторами повышения ее доступности и качества

названы: совершенствование организационной системы, развитие инфраструктуры и ресурсного обеспечения здравоохранения, кадрового обеспечения инновационного здравоохранения<sup>4</sup>.

Стратегическими целями развития услуг системы здравоохранения являются: прекращение убыли населения РФ; доведение численности до 145 млн. человек; увеличение ожидаемой продолжительности жизни населения до 75 лет; снижение общего коэффициента смертности до 10; снижение показателей младенческой смертности до 7,5 на 1000 родившихся живыми; снижение показателей материнской смертности до 18,6 на 100000 родившихся живыми<sup>5</sup>.

Объектами стратегического внимания отрасли здравоохранения являются: смертность населения РФ и исследование доли заболеваний в общей смертности, изменение численности населения, определение динамики продолжительности жизни в РФ. Доля в общей смертности по заболеваниям в России составляет: болезни системы кровообращения – 56,6%, из них ишемическая болезнь сердца (ИБС), в том числе инфаркт миокарда (ИМ) – 20%; болезни сосудов головного мозга, в том числе инсульт – 28%; новообразования – 13,8%; внешние причины смерти – 11,9%; болезни органов пищеварения – 4,2%; органов дыхания – 3,7%; инфекционные и паразитарные болезни – 1,6%, из них туберкулез – 1,4%. Прочие болезни составляют 8,2% в доле общей смертности. Из анализа объектов, требующих стратегического внимания государства и общества РФ, следует вывод: смертность населения в России значительно превышает смертность населения в странах Евросоюза и почти 60% в ней – доля сердечно-сосудистых заболеваний. Следовательно, именно эти заболевания в большей степени влияют на продолжительность жизни в России и тормозят увеличение численности ее населения. Таким образом, вопросы эффективности высокотехнологичной медицинской помощи по профилю сердечно-сосудистой хирургии среди других услуг здравоохранения приобретают особую актуальность, что подтверждается специальными научными исследованиями российских ученых-экономистов, включая направления профилактики, лечения, реабилитации, возвращения к труду.

Важность системного и комплексного анализа для принятия обоснованных решений по формированию среды оказания экономически эффективной ВТМП в условиях инновационного развития сферы услуг здравоохранения, сохранение дискуссионности в теоретико-прикладных аспектах рассматриваемых в настоящей работе вопросов предопределили актуальность сформулированной ее темы. При этом поставлена задача разработки методического подхода к оценке экономической эффективности услуг здравоохранения по направлению ВТМП, построения методики и математической модели эффективности затрат на расширение ВТМП для развития капитала здоровья населения.

Наиболее перспективными считаются высокотехнологичные методы лечения. Базой оказания такой высокотехнологичной помощи (ВТМП) являются специализированные, как правило, государственные медицинские учреждения федерального уровня, региональные клиники,

---

4 Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://topmedicina.ru/health/koncepciya/> (дата обращения 21.12.2013).

5 Там же

а также частные клиники. Эти лечебные учреждения иногда становятся участниками новых структур, создаваемых в регионах для повышения конкурентоспособности их экономик.

Экономико-математический подход к решению вышеназванных проблем состоит в оптимизации бюджетного финансирования программ ВТМП. Повышение эффективности услуг здравоохранения, включая ВТМП, не означает простого сокращения затрат. Эффективность – мера качества и (или) количества результатов, получаемой при заданном уровне входящих ресурсов. Первая является показателями здоровья или услуг, вторые – затратами. Повышение эффективности действительно может достигаться снижением расходов на услуги здравоохранения.

Источники неэффективности здравоохранения<sup>6</sup> связаны с лекарственными препаратами, кадровыми проблемами и услугами здравоохранения, такими как: чрезмерное использование или поставки оборудования, исследований и процедур; необоснованная госпитализация или продолжительность пребывания в стационаре; ненадлежащий размер больницы, недостаточное использование инфраструктуры; врачебные ошибки и некачественное оказание помощи; неэффективный пакет, неподходящий уровень стратегии.

Медицинские технологии играют решающую роль при оказании медико-санитарных услуг. Современные медицинские технологии – главный фактор растущих расходов стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), и величина, на которую ориентируется каждая страна. Япония лидирует по количеству МРТ и КТ томографов на душу населения; США – по количеству диагностических, визуализирующих исследований (91,2 на 1000 человек против 41,3 в среднем по странам ОЭСР). Другая крайность – 50% медицинской техники частично или полностью непригодна к использованию (в странах Африки). Кроме того, высокие расходы на здравоохранение не гарантируют снижение уровня смертности, улучшения функционального состояния или повышения удовлетворенности услугами. Действительно, в ряде регионов США жители получают на 60% больше медицинской помощи, но там нет снижения уровня смертности<sup>7</sup>. Это свидетельствует о возможностях уменьшения расходов и повышения эффективности<sup>5</sup>.

На анализе более 300 международных исследований установлено, что экономическая эффективность больницы составляет 85%. То есть, больницы могли бы оказать услуг на 15% больше при тех же затратах, или же снизить затраты на 15% и оказать тот же объем услуг. Сумма, потерянная вследствие неэффективности работы больниц, приводит к потерям ежегодно в 300 млрд. долл. США независимо от региона мира.

Потенциальная экономия от повышения эффективности с разбивкой по затратам и уровня дохода страны может быть представлена через компоненту медицинских услуг, как причина неэффективности услуг здравоохранения. Фактор человеческие ресурсы в компоненте медицинские услуги приводит к экономии от повышения эффективности для всего населения в размере – 1100 –

---

6 Финансирование систем здравоохранения. Путь к всеобщему охвату населения медико-санитарной помощью. Доклад Всемирной организации здравоохранения, 2010 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.inpharm.ru/assets/files/voz-zdravoohranenie2010.pdf>, с.65.

7 Там же, с.66.

5 Дроздов Г.Д. [Интегрированная информационная система университетского комплекса: монография](#), с. 15



851 млрд. долл. США. Фактор больницы в этом же компоненте 54 – 503 млрд. долл. США, пакет вмешательств 141 – 1094 млрд. долл. США и неэкономное использование ресурсов – 51 – 468 млрд. долл. США

В результате, вследствие неэффективности теряется от 20% до 40 % всех расходов на здравоохранение, что подтверждает актуальность проблемы сокращения неэффективности. Непосредственно снижение неэффективности не обязательно предполагает сокращение расходов, неэффективность может происходить также от излишних расходов.

На современном этапе развития экономики решением проблем здравоохранения по доступности, качеству и экономической эффективности медицинской помощи являются финансовые инструменты, жесткий контроль за распределением финансовых средств, что лежит в основе повышения экономической эффективности в сфере услуг здравоохранения.

Необходимо учитывать, что увеличение средств для здравоохранения не гарантирует каждому незамедлительный доступ ко всем услугам здравоохранения для улучшения состояния здоровья, поскольку существует проблема ресурсных ограничений. Так для примера, национальная служба здравоохранения в Британии в 2009 г. не имела возможности представить бесплатно дорогостоящие лекарственные средства по ряду заболеваний в виду экономической нецелесообразности: инновационные фармацевтические препараты, диагностические лечебные технологии появляются на рынке быстрее, чем финансовые ресурсы. Невозможно обеспечить все население существующими прогрессивными медицинскими технологиями и вмешательствами по улучшению здоровья и продлению жизни. При этом финансовые вложения в здравоохранение в экономически развитых странах довольно высоки: в год на душу населения тратится в США и Норвегии более 7000 долл. США, в Швейцарии – более 6000 долл. США, странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – около 3600 долл. США. Основу этих финансовых решений определяет увеличение доли пожилого населения и сокращение численности рабочей силы.

Важным показателем, характеризующим уровень развития здравоохранения на макро- и мегатроне является доступность медицинской помощи. По данным экспертов ВОЗ, главными барьерами доступности медицинской помощи являются бедность населения и проблемы транспортной доступности (Республика Молдова).

Выскажем предположение, что высвобождающиеся для здравоохранения ресурсы могут быть нацелены на повышение эффективности в какой-то отдельной области здравоохранения, например, развитие высокотехнологичной медицинской помощи населению.

В связи с непрерывно растущими затратами на здравоохранение и увеличением спроса на услуги здравоохранения, в особенности, высокотехнологичного сектора, проблема их эффективности, как и системы здравоохранения в целом – важная национальная задача любого государства. Подчеркнем, что повышение эффективности не всегда означает простого сокращения затрат.

Известны модели оценки экономической эффективности здравоохранения в соответствии с типом экономического анализа на основе объединения типа анализа, соответствующей ему

расчетной формулы, определенных расчетных величин и критериев оценки. К типам анализа отнесены: стоимость болезни, минимизация затрат, затраты-эффективность, затраты-полезность, затраты-выгода. Так, расчетная формула для первого из перечисленных типов анализа -  $COI = DC + \frac{1C}{n}$  (тариф =  $COI_1 + COI_2 + \dots + COI_n$ ), где расчетными величинами являются  $COI_i$  — показатель стоимости болезни; DC - прямые затраты; 1C — косвенные затраты; n — число пациентов. При этом критерием служит полная стоимость лечения болезни на различных этапах.

Для проведения оценки качества и эффективности стационарной помощи учреждений здравоохранения применяются методы: экспертных оценок, опросный, статистический, комплексный анализ (Таблица 1).

**Таблица 1**

<b>Метод</b>	<b>Объект оценки</b>	<b>Область применения</b>
Статистический	1. Ресурсы (кадры, финансирование, материально-техническое обеспечение). 2. Объёмы работы (нагрузка). 3. Качество медицинской помощи.	1. Оценка эффективности результатов работы. 2. Планирование деятельности. 3. Обоснование потребности в ресурсах
Экспертных оценок	1. Ресурсы (кадры, материально-техническая база). 2. Выбор и применение медицинских технологий, их соответствие стандартам, эффективность медицинской помощи.	1. Оценка объёма и качества медицинской помощи. 2. Организация клинико-экспертной работы. 3. Планирование деятельности. 4. Лицензирование и аккредитация.
Медико-экономического анализа	1. Объём плановых и фактических затрат на медицинскую помощь, нагрузка врачей. 2. Использование ресурсов (включая нагрузку медицинского персонала).	1. Оценка эффективности. 2. Контроль объёмов и качества*медицинской помощи. 3. Оценка объёмов работы, оплаты труда. 4. Обоснование потребности в финансировании ЛПУ
Опросный	Степень удовлетворенности населения качеством медицинской помощи	Планирование мероприятий по улучшению качества медицинской помощи
Комплексный (комбинированный)	Объём и качество медицинской помощи с применением информационных технологий, с использованием стандартов, квалиметрии	Планирование мероприятий по улучшению качества медицинской помощи.

Для дальнейших рассуждений рассмотрим различные возрастные группы населения по следующим возрастам: ниже трудоспособного возраста, трудоспособного возраста и старше трудоспособного возраста. Построим математическую модель эффективности затрат на развитие высокотехнологичной медицинской помощи для этих трех возрастных групп населения, для чего распределим финансирование ВТМП, составляющее в году  $t$   $N(t)$  руб. по трем указанным возрастным группам:

$X_j(t)$  – объем финансирования групп, возраст которых в году  $t$  меньше трудоспособного, в пределах трудоспособного и выше трудоспособного возраста, т.е.  $j$  пробегает целые значения от 1 до 3 и  $\sum_1^3 X_j(t) \leq N(t)$ .

Если  $\alpha_j(t)$  – стоимость ВТМП для излечения одного человека в данных возрастных группах для целочисленных  $j$  от 1 до 3 соответственно в году  $t$ , то среднее число возвращенных к трудовой деятельности больных равно  $\frac{X_j(t)}{\alpha_j(t)}$ , где  $j$  принимает значения 1,2,3. Если от возвращения одного больного из каждой возрастной группы  $j$  (в году  $t$ )  $\beta_j(t)$  есть экономическая выгода, то целевая функция, определяющая экономическую эффективность ВТМП, имеет вид:

$$Z(X_1, X_2, X_3, t) = \sum_1^3 X_j(t) \times \frac{\beta_j(t)}{\alpha_j(t)}$$

Нахождение максимума целевой функции и соответствующей оптимальной стратегии  $X^*(X_1^*(t), X_2^*(t), X_3^*(t))$  представляет процедуру анализа эффективности затрат в направлении ВТМП и лежит в основе разработки методики анализа эффективности затрат ВТМП для оптимизации капитала здоровья населения:

- Определить средние стоимости  $\alpha_j(t)$  излечения одного человека в трех возрастных группах.
- Вычислить параметры  $\beta_j(t)$  для рассматриваемых трех возрастных групп.
- Вычислить предельные значения для трех возрастных групп.
- Вычислить значения целевой функции.
- Выбрать наибольшее из значений.

Выводы. Экономические потери здоровья населения определяют потери капитала здоровья в денежном выражении. Расширяя оказание услуг в секторе высокотехнологичной медицинской помощи, становится возможным оценить их экономическую эффективность путем разработки соответствующей методики, что стало результатом проведенного и представленного выше исследования.

## ЛИТЕРАТУРА

2. Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://topmedicina.ru/health/koncepciya/>.
3. Финансирование систем здравоохранения. Путь к всеобщему охвату населения медико-санитарной помощью. Доклад Всемирной организации здравоохранения, 2010 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.inpharm.ru/assets/files/voz-zdravoohranenie2010.pdf>.
4. Прохоров Б.Б., Иванова Е.И., Шмаков Д.И., Щербакова Е.М. Медико-демографическое прогнозирование. – М.: МАКС Пресс, 2011. – 356 с.
5. Угольников В.В. Государственно-частное партнерство. Развитие высокотехнологичной медицинской помощи: монография / О.Д. Угольникова, А.П. Петров, В.В. Угольников. Государственно-частное партнерство как условие конкурентного развития экономики / ред. Дроздов Г.Д., д.э.н., проф., Угольникова О.Д., к.ф.-м.н., доц. – СПб. : Изд-во СПбГУСЭ, 2013. – 179 с. (С. 52-83).

6. Дроздов, Г.Д. Интегрированная информационная система университетского комплекса: монография / Г.Д. Дроздов, С.А.Бражников; М-во образования и науки Российской Федерации, Санкт-Петербургский университет сервиса и экономики. Санкт-Петербург, 2010. - 163с.

## САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В ЖКХ МЕГАПОЛИСА

И.В. ДРОЗДОВА

Профессор кафедры "Менеджмент таможенного и страхового сервиса"

ФГБОУ ВО «СПбГЭУ», д-р экон. наук

А.С. ЧУРИЛИН

кафедры "Менеджмент таможенного и страхового сервиса"

ФГБОУ ВО «СПбГЭУ», к.т.н

*Статья подготовлена в рамках реализации проекта 2.2.5 «Проведение научных исследований в сфере потребительских, таможенных и криминалистических услуг населению в рамках научно-образовательного центра «Технологии товароведческой, таможенной и криминалистической экспертизы» Программы стратегического развития ФГБОУ ВПО «СПбГЭУ» на 2014-2016 годы.*

### Аннотация

Статья посвящена рассмотрению управленческих аспектов развития системы саморегулирования в ЖКХ мегаполиса и снижения рисков управления ЖКХ.

В ней рассмотрен организационный механизм управления системой ЖКХ и управления рисками в сфере ЖКХ.

Ключевые слова: ЖКХ, саморегулирование, система, риск

### Abstract

The article is devoted the administrative aspects of the development of self-regulation in the housing metropolis and risk reduction management utilities.

It is considered an institutional mechanism control housing system and risk management in the housing sector.

Keywords: housing, self-regulation, system, risk

### ВВЕДЕНИЕ

В соответствии со Статьей 3. Саморегулируемые организации, N 315-ФЗ, от 1 декабря 2007 года «О Саморегулируемых организациях»:

– Саморегулируемыми организациями признаются некоммерческие организации, созданные в целях саморегулирования, основанные на членстве, объединяющие субъектов предпринимательской деятельности исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг) либо объединяющие субъектов профессиональной деятельности определенного вида.

– Объединение в одной саморегулируемой организации субъектов предпринимательской деятельности и субъектов профессиональной деятельности определенного вида может предусматриваться федеральными законами.

– Саморегулируемой организацией признается некоммерческая организация, созданная в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом от 12 января 1996 года N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях", только при условии ее соответствия всем установленным настоящим Федеральным законом требованиям. К числу указанных требований помимо установленных в части 1 настоящей статьи относятся:

- объединение в составе саморегулируемой организации в качестве ее членов не менее двадцати пяти субъектов предпринимательской деятельности или не менее ста субъектов профессиональной деятельности определенного вида, если федеральными законами в отношении саморегулируемых организаций, объединяющих субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности, не установлено иное;

- наличие стандартов и правил предпринимательской или профессиональной деятельности, обязательных для выполнения всеми членами саморегулируемой организации;

- обеспечение саморегулируемой организацией дополнительной имущественной ответственности каждого члена с ро перед потребителями произведенных товаров (работ, услуг) и иными лицами посредством установления в отношении членов саморегулируемой организации требования страхования, указанного в пункте 1 части 1 статьи 13 настоящего Федерального закона, и посредством формирования компенсационного фонда саморегулируемой организации.

– Для осуществления деятельности в качестве саморегулируемой организации некоммерческой организацией должны быть созданы специализированные органы, осуществляющие контроль за соблюдением членами саморегулируемой организации требований стандартов и правил предпринимательской или профессиональной деятельности и рассмотрение дел о применении в отношении членов саморегулируемой организации мер дисциплинарного воздействия, предусмотренных внутренними документами саморегулируемой организации.

– Требования, предусмотренные пунктами 1 - 3 части 3 настоящей статьи и предъявляемые к саморегулируемым организациям, и требования, предъявляемые к некоммерческим организациям для признания их саморегулируемыми организациями, являются обязательными. Федеральными законами могут быть установлены иные требования к некоммерческим организациям, объединяющим субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности, для признания их саморегулируемыми организациями, а также могут быть установлены повышенные требования по сравнению с указанными в настоящем Федеральном законе требованиями к саморегулируемым организациям.

– Некоммерческая организация приобретает статус саморегулируемой организации с даты внесения сведений о некоммерческой организации в государственный реестр с ро (саморегулируемых организаций) [1].

Основным преимуществом саморегулирования деятельности управляющих компаний в ЖКХ мегаполиса перед другими способами является солидарная и коллективная ответственность членов (в форме Компенсационного фонда). Это позволяет гарантировать реальную финансовую ответственность и компенсацию вреда в случае оказания некачественных услуг. Кроме того, институты саморегулирования стимулируют создание четких профессиональных стандартов деятельности и ведут к самоочистке рынка от недобросовестных участников (за которых приходится платить самим участникам рынка). Впервые появляется реальная возможность установить контроль за соблюдением профессиональных стандартов деятельности сферы ЖКХ и защитить права граждан [2;3].

Учитывая вышеизложенное, а также тенденцию на сокращение государственного регулирования сферы услуг – у саморегулирования нет альтернативы. Именно саморегулирование позволяет «запустить экономические принципы» и стимулировать управляющие организации вкладывать средства в безопасность и качество предоставляемых услуг. В свою очередь, именно саморегулируемые организации (СРО) при должном регулировании и государственном надзоре за их деятельностью могут стать эффективным инструментом контроля на рынке.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Значительный вклад в исследование проблем экономики и управления строительством внесли отечественные ученые А.Н. Асаул, А.П. Борисов, И.И. Боровков, В.В. Бузырев, С.Н. Булгаков, Б.В. Генералов, Л.Я. Герцберг, П.Г. Грабовый, В.Г. Давидович, Г.Д. Дроздов, К.И. Клименко, Б.М. Колотилкин, А.В. Кочетков, А.А. Лаушкина, Ю.П. Панибратов, Е.В. Песоцкая, В.М. Серов, В.К. Соколов, В.И. Травин, Т.Н. Чистякова, Н.П. Шепелев, М.С. Шумилов, А.К. Шрейбер и др.

Рассмотрению вопросов развития местного самоуправления и саморегулирования ЖКХ посвящены научные работы Г.Д. Дроздова, А.О. Кондрашова, Д.С. Назарова и др.

В теоретических исследованиях в области экономики и управления инвестиционно-строительным комплексом проблема управления процессами саморегулирования крупных городов (мегаполисов) остается малоисследованной. Для ее решения необходима разработка методологии управления жилищной деятельностью с учетом развития различных форм местного самоуправления на основе моделирования и прогнозирования и максимально эффективного использования принципиально новых градостроительных, управленческих решений и экономического механизма, новых методов и моделей взаимодействия ее участников в условиях единого информационного пространства.

Проведенные исследования позволили установить риски введения саморегулирования, к которым, по мнению автора, можно отнести следующие [4]:

- монополизация отрасли, которая выражается, во-первых, ценовым сговором со стороны управляющих компаний в мегаполисе и, во-вторых, зависимостью от региональных и муниципальных властей, включая прямую подчиненность;

- появление чрезмерного количества саморегулируемых организаций, включая фиктивные.

По состоянию на 1 января 2013 года количество частных управляющих организаций, осуществляющих деятельность по управлению многоквартирными домами, например, в Российской Федерации превысило 12 тысяч. При этом около 80% многоквартирных домов фактически управляется именно управляющими организациями (непосредственно или по договору с Товариществами собственников жилья). В то же время, регулирование в этой сфере явно недостаточное: отсутствуют правила и требования к профессиональной деятельности, не разработаны стандарты качества работ и услуг по управлению многоквартирными домами, фактически отсутствует ответственность участников рынка (в том числе финансовая). Все это приводит к злоупотреблениям, недобросовестной конкуренции и некачественным услугам, что непосредственно затрагивает граждан.

Для решения этих проблем, по нашему мнению, целесообразны следующие институциональные изменения, позволяющие снизить возможные риски саморегулирования в ЖКХ мегаполиса [5]:

создание механизм народного контроля, работу которого возможно координировать при помощи региональных Общественных палат под председательством Общественной палаты Российской Федерации. Его создание может стать одним из самых эффективных и действенных механизмов, поскольку сами жильцы будут заинтересованы в эффективном управлении многоквартирным домом, в котором они живут [6];

– внесение изменений в действующее законодательство в части установления обязательных минимальных требований к организациям, осуществляющим деятельность в сфере управления многоквартирным жилым фондом, к квалификации персонала подобных организаций, определения порядка организации их деятельности, предусмотрение обязательности членства управляющих компаний в профессиональных сообществах (саморегулируемых организациях), определения направления и особенности деятельности подобных СРО;

– внесение изменений в действующее законодательство в части разграничения деятельности управляющих компаний и ресурсоснабжающих организаций при оказании коммунальных услуг населению. Необходимо предоставить управляющим компаниям право заниматься деятельностью по управлению многоквартирными домами, содержанию и текущему ремонту общего имущества в многоквартирном доме, а ресурсоснабжающим организациям – право оказывать коммунальные услуги населению в виде поставки соответствующих коммунальных ресурсов;

– внесение изменений в Жилищный Кодекс Российской Федерации в части установления необходимости расчетов за жилищно-коммунальные услуги через Единые расчетно-кассовые центры (ЕРКЦ). Необходимо: ввести в законодательство поправку по закреплению указанного термина; внести изменения в Федеральный закон от 03.06.2009 № 103-ФЗ "О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами" в части закрепления осуществления приема платежей за жилищно-коммунальные услуги через ЕРКЦ; законодательно закрепить требования к процедуре создания и деятельности указанных платежных агентов: ЕРКЦ



должен быть только муниципальным, распределяющим полученные от населения средства по соответствующим поставщикам ресурсов и услуг;

– внесение изменений в действующее законодательство в части закрепления обязательности отдельного учета управляющей компанией денежных средств, поступивших от населения в оплату коммунальных услуг. Целесообразно законодательно закрепить целевой характер данных денежных средств, предусмотреть меры контроля за их расходованием и ответственность за их нецелевое использование. Необходимо предусмотреть порядок и условия применения расчетов по инкассо и аккредитиву;

– внесение изменений в действующее законодательство в части закрепления ответственности управляющих компаний за не перечисление поставщикам коммунальных ресурсов денежных средств, поступивших от населения в счет оплаты коммунальных услуг; внесение изменений в действующее законодательство в части передачи прав собственникам жилых помещений (домов), проживающим в малоэтажном жилом фонде, самостоятельно выбирать управляющие компании, создавать Жилищно-строительные кооперативы, а также Товарищества собственников жилья для строительства и дальнейшей эксплуатации малоэтажных поселков;

– внесение изменений в Жилищный Кодекс Российской Федерации, позволяющих ресурсоснабжающим организациям заключать договора с нанимателями и собственниками жилых помещений. В силу статьи 426 Гражданского кодекса Российской Федерации договор энергоснабжения является публичным. Поэтому ресурсоснабжающие организации должны иметь приоритет в выстраивании отношений с нанимателями и собственниками перед управляющими многоквартирными домами организациями;

– разработка и утверждение в установленном законом порядке методики расчета количества тепловой энергии. Она должна применяться управляющими компаниями и ресурсоснабжающими организациями при отсутствии приборов учета [7; 8];

– разработка документа, регламентирующего договорные взаимоотношения теплоснабжающих организаций и управляющих компаний с образцами типовых договоров теплоснабжения;

увеличение ответственности неплательщиков и расширение спектра возможных мер воздействия к ним. При этом целесообразно создание специализированного жилищного фонда для таких должников. С одной стороны, должна быть гарантирована конституционная норма предоставления должникам жилища. С другой стороны, правовой статус такого жилища и переселения в него должны быть строго регламентированы законом;

– разработка механизмов сдерживания роста платежей за коммунальные услуги путём установления долгосрочных, на срок не менее трёх лет, тарифов ресурсоснабжающих организаций. При этом в них необходимо учитывать соответствующим образом утверждённые инвестиционные программы данных организаций, за выполнение которых должен отвечать муниципалитет, утвердивший их. Исполнение такой программы повысит эксплуатационные

характеристики коммунальной инфраструктуры, а значит, приведёт к уменьшению неплатежей, неисполнение же - повлечёт принудительное снижение тарифов. Единственной объективной предпосылкой к росту тарифа можно допустить влияние инфляции в стране (официальной, а лучше – реальной);

– изменение существующей схемы управления жилым фондом. В настоящее время в России функционирует следующая схема управления многоквартирными домами (МКД): управляющая компания (УК) – МКД. При такой схеме объектом управляет только управляющая компания, т.е. субъектом управления становится только УК без собственников. Такая схема приводит на практике к многочисленным негативным последствиям. Для многоквартирного дома коллективной формы собственности с большим числом квартир наиболее эффективной схемой управления является ТСЖ – УК – МКД. Управление многоквартирным домом является специфической профессиональной деятельностью, требующей специальных знаний и технологий, которые отсутствуют у обычных жильцов, составляющих правление ТСЖ.

## ВЫВОД

Таким образом, введение института обязательного саморегулирования в ЖКХ мегаполиса с учетом вышеизложенного позволит:

1. долгосрочно планировать свою деятельность управляющим компаниям и брать на себя многолетние инвестиционные проекты (энергоэффективность, санация зданий, модернизация инфраструктуры);
2. снизить административное давление и уменьшить коррупционную ёмкость рынка жилищно-коммунальных услуг, на который будет допущено сообщество профессионалов и собственников, т.е. субъектов наиболее заинтересованных в эффективности всего процесса управления;
3. определить понятие безопасности, и, как следствие, рисков управления и эксплуатации. Это откроет возможность для соразмерного страхования имущества и ответственности за него;
4. ввести материальную ответственность управляющих компаний;
5. обеспечить полную информационную открытость членов СРО, что позволит показать структуру цен, обеспечить полную прозрачность деятельности управляющей компании, которая, как субъект заинтересованный в получении прибыли, получит правильную мотивацию к внедрению новых технологий, позволяющих без увеличения тарифа снизить затраты на содержание многоквартирного дома;
6. обеспечить участие управляющих компаний и их саморегулируемых организаций в качестве представителей собственников в отношениях с монополистами и прочими коммерческими структурами (банки, расчетные центры и т.д.). При этом наличие коллективного «рычага» в виде объединения УК в СРО приведет к снижению комиссий по обслуживанию переводов «квартплаты» и т.д.;

7. создать общественный регулятор отношений в ЖКХ мегаполиса.

Определенность в отношениях позволит ввести установление различного порядка оказания услуг в этой сфере и порядка осуществления ответственности всех участников этих отношений в зависимости от того, к какой категории относится конкретная услуга:

- услуги, связанные с исполнением публично-правовых (вытекающих из закона) требований технических регламентов безопасности зданий (в разрезе механической, инженерной, экологической и эпидемиологической безопасности зданий);

- услуги «монополистов» (поставщиков ресурсов/услуг – тепла, воды, канализации, связи и т.п.), связанные с исполнением гражданско-правовых требований (вытекающих из Договора поставки, в условиях правил тарифного ценообразования);

- услуги прочие (уборка, косметический ремонт общего имущества и т.п.), связанные с исполнением гражданско-правовых требований, вытекающих из Договора на оказание услуг.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» от 01.12.2007г. № 315-ФЗ.

2. Кондрашов, А.О. Самоуправление и саморегулирование в системе ЖКХ мегаполиса // IX Всероссийская научно-теоретическая конференция «Политические, экономические и социокультурные аспекты регионального управления на Европейском севере». – Сыктывкар. – 2011. – С. 37-41.

3. Кондрашов, А.О. Проблемы саморегулирования управляющих компаний в ЖКХ Российской Федерации.– Научно образовательный центр «Технологии таможенного сервиса». Санкт-Петербургский научно-исследовательский центр «Кристал». Совместный сборник научных трудов № 2. СПб.: СПбГУСЭ, 2011, - С.253-256.

4. Кондрашов, А.О. Зарубежный опыт функционирования саморегулируемых организаций в ЖКХ.– Научно образовательный центр «Технологии таможенного сервиса». Санкт-Петербургский научно-исследовательский центр «Кристал». Совместный сборник научных трудов № 2. СПб.: СПбГУСЭ, 2011, - С. 256- 258.

5. Назаров, Д. Оценка финансовых последствий и возможных рисков введения саморегулирования. – СПб.- 2011.

6. Дроздов, Г.Д. Инновационные энергосберегающие технологии в системе ЖКХ/ Г.Д. Дроздов. Инновации. 2009. № 5. С.100-102

7. Дроздов, Г.Д. Система диспетчеризации жилых зданий на основе новых информационных технологий / Г.Д. Дроздов. Инновации. 2011. № 11. С.115-119

8. Дроздов, Г.Д. Инновации в строительном комплексе и модернизация подготовки современных менеджеров / Проблемы современной экономики 2011. № 3. С. 239-241

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ МОНОГОРОДАХ. ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

А.Д. РИЗОВ

аспирант кафедры «Общая экономическая теория» Санкт-Петербургского государственного  
экономического университета, факультет региональной экономики и управления

### Аннотация

К социально-экономическим процессам в стадии трансформации отнесены процессы на рынке труда, миграция коренного населения, демографические процессы. Характер динамики социально-экономических процессов старопромышленных моногородов указывает на неблагоприятное влияние на них экономических процессов в условиях трансформации последних под влиянием факторов микро-, мезо-, макро- и мега-уровня, внутренней и внешней среды самих старопромышленных моногородов. В статье определены подходы к решению научно-практической проблемы обеспечения устойчивого развития старопромышленных моногородов, выявлены факторы, наиболее влияющие на состояние старопромышленных моногородов, включая трансформации их социально-экономических процессов.

### Abstract

Processes in the labor market, migration, demographic processes are social and economic processes, they are in a stage of transformation. Economic processes are transformed under the influence of factors of micro-, meso-, macro-and mega-level internal and external environment monotowns. Dynamics of socio-economic processes in the old industrial monocities indicates that the transformation of economic processes adversely affect them.

Цель данной работы - определить подходы к решению научно-практической проблемы обеспечения устойчивого развития старопромышленных моногородов, решив при этом задачу определения факторов, наиболее влияющих на изменение траектории развития старопромышленных моногородов в современных условиях, включая трансформации их социально-экономических процессов.

К социально-экономическим процессам в стадии трансформации мы отнесли процессы на рынке труда (безработица, занятость, кадровое обеспечение), миграцию коренного населения, демографические процессы. Характер их динамики указывает на неблагоприятное влияние экономических процессов моногорода в условиях трансформации последних под влиянием факторов микро-, мезо-, макро- и мега-уровня внутренней и внешней среды моногорода. Этим обусловлена необходимость разработки мер по изменению неблагоприятных тенденций развития социально-экономических процессов моногородов, их стабилизации, а в дальнейшем, их выводу на траекторию, соответствующую благоприятным тенденциям развития. Реализация данных мер

проводится через конкретные мероприятия, которые целесообразно условно объединить в особые блоки, первый из которых связан с диверсификацией экономики моногородов и реструктуризацией их градообразующих предприятий. Второй – с развитием гражданского общества, активно участвующего в планировании и контроле социально-экономического развития территории проживания. Наконец, третий – с развитием благоприятной среды проживания, который будет рассмотрен более подробно в настоящей статье.

В условиях диверсификации экономики старопромышленных моногородов в современных условиях динамичной рыночной среды депрессивные моногорода находятся в зоне особой группы риска. Их социально-экономические процессы характеризуются негативными тенденциями, включая процессы на рынке труда, миграцию коренного населения, демографические процессы. Для российских старопромышленных моногородов не характерны тенденции гуманизации среды проживания, экологического приоритета развития, формирования индивидуального облика города, сохранения исторической застройки. Исторический облик этих городов теряет индивидуальность ввиду типовой застройки, расширения производственных площадок, выноса зон отдыха за пределы центра города, ограниченности «зеленых зон».

Проблемы развития старопромышленных моногородов исследовались целым рядом российских экономистов. Так, концептуальные подходы к разработке стратегии их развития изложены в трудах Н.И. Перминовой, А.И. Татаркина, вопросы управления рассмотрены в работах Н.И. Крысина, международные стандарты в области социальной ответственности представлены в трудах Н.В. Гуняевой, теоретические аспекты социально-экономических процессов нашли отражение в статьях Л.П. Бураковой. Среди зарубежных авторов, исследовавших социально-экономические процессы в моногородах, проблемы в сфере занятости (безработицы), миграции, повышения доходов населения, реструктуризации градообразующих предприятий и диверсификации экономики моногородов, следует назвать Alperlts, Willink, Sarasvathy, Bazen, Bijleveld, Koorman и др., а из исследовавших проблемы развития регионов и расселения – Й. Тюнена, А. Вебера, В. Лаунхардта.

Складывающаяся модель расселения на территории старопромышленных моногородов повышает расходы жителей на транспорт, приводит к увеличению затрат на развитие инженерной и транспортной инфраструктуры, ухудшению экологической обстановки, удлиняет путь маятниковой миграции. Актуальным становится поиск способов повышения привлекательности и комфортности старопромышленных моногородов, например, через проекты регенерации территорий (их оживление, обновление для вовлечения в экономическую жизнь моногорода) путем сочетания инженерно-транспортных объектов, административно-деловых учреждений и предприятий культурно-бытового обслуживания населения, а также жилой застройки разной этажности и комфортности. Сами проекты включают, наряду с пространственными и архитектурными решениями, социально-экономические, правовые, организационные, финансовые и другие мероприятия.

Особенно значимой становится задача привлечения частных инвестиций к разработке и реализации проектов развития территорий и городской среды старопромышленных моногородов на основе государственно-частного партнерства, взаимовыгодных для бизнеса, государства и города условиях. Следует также учесть успешный зарубежный опыт регенерации и реновации территорий. Примером японского опыта по возрождению индустриальных моногородов служат Кобэ, Тикухо Кита-Кюсю, Онода, Сакаи, Нагоя, Хиросима, Убэ и др. Возрождение старопромышленного моногорода проследим на примере района Тикухо, расположенного на острове Кюсю. Его угольная промышленность играла ведущую роль в развитии Японии в период с конца XIX в. до 50-х годов XX в. Начиная с 1950 г., в связи с переходом на новые энергоносители, целый ряд угольных шахт в Японии подлежал закрытию. В 1976 г. в Тикухо прекратила существование последняя шахта. (Попутно заметим, что закрытая в тот период угольная шахта Мицуи в районе Тикухо в настоящее время функционирует как музей). Это привело к резкому обострению социально-экономических проблем: безработице, сокращению населения, миграции.

Решением проблемы возрождения региональной экономики Тикухо стал проект создания автомобильного промышленного кластера. Лишь спустя 16 лет, в качестве стратегического инвестора удалось привлечь Тойота Мотор к строительству сборочного завода в Мията (городской округ «Мията»), а также другие предприятия в автомобильный кластер. Это привело к увеличению населения городского округа Мията, его объединению с соседними муниципалитетами и обретению им в 2006 г. высокого административного статуса – город Миявака.

Таким образом, старые угольные поля уступили место индустриальным паркам, что стало результатом привлечения стратегических инвесторов других регионов Японии. Были решены следующие задачи: снижение безработицы, увеличение налоговых поступлений, продуктивного использования территорий региона и расположенных там промышленных объектов при помощи как местных инвесторов, так и инвесторов извне региона. Привлечение последних наиболее важны: сторонние инвесторы не только улучшают производство и менеджмент, но и повышают технологический уровень предприятий и бизнеса.

Особое внимание было сконцентрировано на подготовке кадров для автомобильного кластера. Актуальной была координация со стороны местного и национального правительства. Традиционной мерой реструктуризации и возрождения моногородов для Японии является обязательное назначение ответственных за проект, в данном случае поиск и привлечение стратегических инвесторов. Основная часть финансирования была осуществлена из бюджета префектуры, и лишь небольшая часть - правительством страны. В итоге местными предприятиями были получены крупные заказы запущенного и функционирующего к тому времени автомобильного кластера. Практика района Тикухо привела к выводу: территорию угольных полей можно использовать под индустриальные зоны (парки). Опыт организации угольной промышленности был использован как потенциал развития инфраструктуры, включая

транспортную (железные дороги, морские порты, автодороги, аэропорты), для формирования и развития индустриальных парков.

Анализ опыта японских депрессивных регионов, испытывавших аналогичные российским моногородам проблемы, приводит к следующим обобщениям. На первом этапе проводится оценка ресурсов старопромышленного моногорода по направлениям (промышленность, торговля, жилье, образование), наличие и качество транспортно-логистической инфраструктуры; по промышленным предприятиям (динамика занятых в отраслях, зависимость экономики моногорода от градообразующего предприятия); анализ других отраслей промышленности, возможностей моногорода по развитию промышленности, востребованной в регионе более широкого уровня.

Проведение второго этапа связано с анализом примеров восстановления экономики зарубежных старопромышленных моногородов, изучением путей процесса восстановления в Японии, США, Великобритании, Ирландии, Италии и т.д.

Третий этап - анализ участия государственных органов власти в проектах возрождения старопромышленных моногородов. Стратегия предусматривает разработку концепции возрождения монопрофильной территории; учет политики по устойчивому развитию градообразующих предприятий, связанных с ними отраслей и бизнес-структур; программу занятости населения, трудовой миграции, обучения и переобучения кадров, исследование влияния инвестиций в градообразующие предприятия моногорода на занятость и развитие промышленности, с учетом связанных отраслей промышленности; изучение и выполнение взятых перед моногородом обязательств со стороны органов государственной власти.

Главным выводом японского опыта является важность создания реальной и эффективной инвестиционной среды, разработки и реализации конкретных проектов в рамках государственно-частного партнерства. При этом практически все данные проекты направлены на формирование благоприятной среды проживания, что во многом решает проблемы миграции населения трудоспособного возраста, включая молодежь.

Проблемы российских старопромышленных моногородов во многом схожи с проблемами зарубежных депрессивных городов и регионов. Старопромышленные моногорода на территории страны формировались, в основном, вокруг индустрии, вокруг городского предприятия. Прежние драйверы их развития в кризис 2008-2009 гг. перестали работать, возникла проблема нового смысла, вокруг которого сфокусировалась бы цель жизни старопромышленного моногорода. Как другой фактор развития качественно новой среды моногорода - формирование среднего класса, достигающего от 15% до 25% населения России. Его представители сосредоточены, прежде всего, в крупных и средних городах, предъявляя особый спрос на качество жизни: качественное образование, качественное здравоохранение, качественное жилье, безопасность, качественный транспорт, доступность, качественный досуг и т.д., что не характерно для российских старопромышленных моногородов.

Конкурентные преимущества старопромышленных моногородов могут быть связаны с климатическими условиями, территориальным расположением, культурой,

достопримечательностями, их историей, национальным колоритом, ремесленными традициями, местной кухней, гостеприимством, знаменитостями, яркими личностями прошлого или настоящего времени и т.д. Особое место в новом импульсе развития моногорода может занять имидж старопромышленного моногорода, разработка его бренда, подчеркивающего его неповторимость и уникальность его истории, населения, экономики, природы, архитектуры, достижений. Создание удачного бренда, формирование, поддержание или мероприятия по ребрендингу моногорода могут стать основой привлечения потока инвестиций. Начинается работа с определения целей: привлечение инвестиций, развитие туризма, интерес жителей, стимулирование предложения товаров и услуг предприятий, фирм моногорода и др.

При анализе предпосылок модернизации старопромышленных моногородов выявлены: низкий профессиональный уровень управления предприятиями; низкая производственная культура; технологическое отставание российских предприятий от лидеров мирового рынка; низкий уровень кооперации между предприятиями отрасли и международной кооперации; неразвитая инфраструктура городов; высокие административные барьеры; отсутствие или значительное отставание от требований времени технической и экономической нормативной документации; низкая активность и мобильность населения особо выделен негативный имидж моногородов [1].

Брендинг моногородов обладает особенностями, поскольку именно их схожесть требует нового подхода к проблеме. Сами монопрофильные городские и сельские поселения, оказавшись перед угрозой диверсификации экономики, в условиях реструктуризации градообразующего предприятия, его модернизации, связанного с этим сокращением участия предприятия в социальном развитии монопоселений, вынуждены рассматривать другие направления экономического развития территории. В первую очередь, это сервисные направления, например, туризм, включая сельский, событийный (спортивный, этнографический, литературный, гастрономический, религиозный, цветочный, исторический, выставочный, связанный с событиями в мире моды и др.). Позиционирование монопоселений требует выявления особых, индивидуальных черт, позволяющих подчеркнуть их особенную привлекательность. Поиск индивидуальности как принцип лежит в основе выбора стратегического направления развития.

Наиболее общим направлением является предложение целого спектра услуг, связанных с рекламой, администрированием, управлением, консалтингом. Туризм в старопромышленных моногородах, на первый взгляд, экономически невыгоден, однако, зарубежный опыт предлагает много примеров размещения художественных выставок, концертных площадок, промышленных музеев, картинных галерей, творческих мастерских именно на бывших промышленных территориях, шахтах [2]. Самобытность, особенности культуры монопоселений могут рассматриваться и как возможность развития направления по организации культурно-представительских мероприятий, концертов.

Возможности самостоятельного развития молодежной культуры могут быть предложены через решение пространственного планирования территории моногорода, предусматривающего



наличие зоны развлекательного отдыха с кафе, спортивными площадками, клубами. Такого же внимания требует и размещение жилья в моногороде – в экологически чистой зоне, комплексно благоустроенной, с развитой инфраструктурой, в первую очередь – транспортной. Все эти преимущества или потенциальные, реализуемые, перспективные направления развития моногорода, вплетенные в канву бренда, послужат главной его цели – привлечению инвестиций для устойчивого развития старопромышленного моногорода.

Приведем примеры успешного брендинга российских моногородов. Великий Устюг (Вологодская область, Северо-Западный ФО). Пятнадцать лет назад было придумано, что город является резиденцией Деда Мороза, и он качественно изменился. Плес (Ивановская область, Центральный ФО) - маленький разрушенный городок, в настоящее время испытывает большой недостаток гостиничного фонда из-за наплыва туристов. Абрау-Дюрсо (Краснодарский край, Южный ФО) – город, развивающий винный туризм - пользующееся высоким спросом модное направление туристического бизнеса во всем мире.

Для формирования благоприятной и креативной среды в моногородах, сохранения и обеспечения доступности культурного наследия, самобытности культуры и традиций российских моногородов актуальным становится определение путей использования информационно-коммуникационных инноваций [3]. Особую роль играет сохранение и развитие базовых ценностей российского общества, встраиваемых в вектор развития социально-экономических процессов старопромышленных моногородов. Инновации в различных сферах влияют на формирование личности, зачастую находят отражение в трансформации нравственных и культурных основ. Их сочетания с устойчивыми ценностями активно влияют на формирование человеческого капитала, тем более, что многочисленные исследования экономического роста связаны с указанным внеэкономическим аспектом.

Значительная часть населения России, включая жителей моногородов, является не только наблюдателем, но и активным участником информационной революции. Сотовые телефоны и модемный доступ в интернет сменились разветвленной сетью беспроводного мобильного интернета, что привело к развитию и постоянной связи потребителей с сетью через социальные сети. Данный факт свидетельствует о возможности использования информационно-коммуникационной среды для решения задач становления, формирования и развития человеческого капитала в условиях старопромышленных моногородов. В качестве социальных проектов, связанных с широкими возможностями информационных технологий для развития человеческого капитала, можно привести такие проекты как телемедицина, дистанционное обучение, электронное правительство, социальные услуги. Для развития и поддержки культурно-нравственных ценностей в моногородах российских регионах активно продвигаются такие проекты, как домашний оперный театр, домашняя филармония, виртуальный домашний музей.

Значительное территориальное пространство РФ и многочисленные миграционные потоки в направлении мегаполисов диктуют необходимость для старопромышленных моногородов использование современных интернет-технологий для обеспечения оказания качественных и

доступных услуг в сфере культуры и искусства. Компьютеризация и обеспечение доступа в интернет продвигается благодаря национальным и региональным программам развития территорий и не связано непосредственно с обеспечением населения услугами в сфере культуры и искусства. Информационные технологии и их применение в различных областях жизнедеятельности способствуют формированию благоприятной среды проживания, обеспечивают принципиально новое ее качество, привлекают в комфортную и гостеприимную среду, благодаря их клиентоориентированности.

В заключение сделаем вывод, что наряду с социально-экономическими факторами эффективного социально-экономического развития старопромышленных моногородов необходимо включение, учет и исследование «мягких факторов», таких как среда проживания, наличие инфраструктуры знаний, культуры, здравоохранения, связи, спорта, близость рынка.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ильина И.Н. Стратегия модернизации моногородов России/Развитие монопрофильных населенных пунктов в Российской Федерации: сборник научных трудов. М.: Финансовый университет, 2012, с. 8.

2. Бетехтина А.В. Брендинг монопрофильных и «закрытых» городов. Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Брендинг малых и средних городов России: опыт, проблемы, перспективы. Екатеринбург, Изд-во Уральского университета, 2012. Электронный ресурс <http://igup.urfu.ru/docs/SbornGeobrend2012.pdf> (дата обращения 12.02.2014).

3. Угольникова О.Д. Социально-экономические проблемы моногородов. Монография./ О.Д. Угольникова, Ж. Базен, П. Бейлевельд, Р. Коупман, А.Д. Ризов, В.В. Угольников / - СПб.: СПбГУСЭ, 2012, с. 80-117.

## Требования к оформлению:

«Экономические науки сегодня» являются научным изданием с периодичностью выпуска 2 раза в год.

Автор должен представить в редакцию статью: объемом 60 000 знаков (с пробелами) для доктора наук и объемом 40 000 знаков (с пробелами) для кандидата наук (с учетом списка литературы) (формат страницы — А4, шрифт 12 пт (для компьютера), поля — по 2,5 см с каждой стороны, расстояние между строками — 1,5 интервала).

При оформлении статьи автор должен руководствоваться следующими требованиями:

научная статья должна включать следующие элементы:

- аннотацию;
- фамилию и инициалы автора (авторов) статьи, ее название;
- введение;
- основную часть, включающую графики и другой иллюстративный материал (при их наличии);
- заключение, завершаемое четко сформулированными выводами;
- список цитированных источников;
- дату поступления статьи в редакцию.
- индекс УДК;
- перечень принятых обозначений и сокращений (при необходимости);
- аннотация на английском языке.

Название статьи должно отражать основную идею выполненного исследования, быть по возможности кратким, содержать ключевые слова.

Аннотация (до 10 строк) должна ясно излагать содержание статьи и быть пригодной для опубликования в аннотациях к журналам отдельно от статьи.

В разделе «Введение» должен быть дан краткий обзор литературы по данной проблеме, указаны не решенные ранее вопросы, сформулирована и обоснована цель работы и, если необходимо, указана ее связь с важными научными и практическими направлениями. Во введении следует избегать специфических понятий и терминов.

Анализ источников, использованных при подготовке научной статьи, должен свидетельствовать о знании автором (авторами) статьи научных достижений в соответствующей области. В этой связи обязательными являются ссылки на работы других авторов. При этом должны присутствовать ссылки на публикации последних лет, включая зарубежные публикации в данной области.

Основная часть статьи должна содержать описание методики, объектов исследования и подробно освещать содержание исследований, проведенных автором (авторами). Полученные результаты должны быть обсуждены с точки зрения их научной новизны и сопоставлены с соответствующими известными данными.

Основная часть статьи может делиться на подразделы (с разъяснительными заголовками) и содержать анализ последних публикаций, посвященных решению вопросов, относящихся к данным подразделам.

Иллюстрации, формулы, уравнения и сноски, встречающиеся в статье, должны быть пронумерованы в соответствии с порядком цитирования в тексте.

В разделе «Заключение» должны быть в сжатом виде сформулированы основные полученные результаты с указанием их новизны, преимуществ и возможностей применения. При необходимости должны быть также указаны границы применимости полученных результатов.

Список цитированных источников оформляется по тем же правилам, что и в тексте диссертации. Список располагается в конце текста, ссылки нумеруются согласно порядку цитирования в тексте. Порядковые номера ссылок должны быть написаны внутри квадратных скобок (например: [1], [2]). Резюме (краткое содержание) статьи на русском и белорусском (для белорусских авторов) языке объемом до 0,5 страницы с аналогичными параметрами (резюме статьи будет переводиться на английский язык. Автор может приложить резюме, уже переведенное на английский язык (обязательно с русским/белорусским вариантом)); выписку из протокола заседания кафедры (научного отдела или другой подобной структуры) о рекомендации к печати; заполненную анкету (форма выдается в редакции).

Исключения возможны по решению редакционного совета.

Научное издание

# **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ**

Сборник научных статей  
Основан в 2013 году

Выпуск 2

Ответственные за выпуск С.Ю. Солодовников, В.Э. Ксензова  
Компьютерная верстка О.М. Мазуренко

Отпечатано в ООО «Аида Пионер Продакшн». Формат бумаги 60x84 1/8. Бумага офсетная.  
Печать цифровая. Тираж 130 экз.

Издатель: Белорусский национальный технический университет. ЛИ № 02330/0494349 от 16.03.2009.  
Пр. Независимости, 65, г. Минск