



# В Е С Н І К

Магілёўскага дзяржаўнага  
універсітэта  
імя А.А. Куляшова

НАВУКОВА-МЕТАДЫЧНЫ ЧАСОПІС

*Выдаецца са снежня 1998 года*

Серыя D. ЭКАНОМІКА, САЦЫЯЛОГІЯ, ПРАВА

*Выходзіць два разы ў год*

**1 (35)**  
**2010**

**Галоўная рэдакцыйная калегія:**

д-р філас. навук прафесар М.І. Вішнеўскі (галоўны рэдактар);  
д-р гіст. навук прафесар Я.Р. Рыер (нам. галоўнага рэдактара);  
канд. фіз.-мат. навук дацэнт Б.Д. Чабатарэўскі (нам. галоўнага рэдактара);  
канд. экан. навук дацэнт Т.Ф. Балашова (старшыня рэдакцыйнага савета серыі D);  
Л.І. Будкова (адказны сакратар)

**Эканоміка:**

д-р экан. навук прафесар Л.У. Пакуш (Горкі)  
д-р экан. навук прафесар С.А. Канстанцінаў (Горкі)  
канд. экан. навук дацэнт Н.У. Макоўская (Магілёў)

**Сацыялогія:**

д-р сацыял. навук прафесар Ю.М. Бубнаў (Магілёў)  
д-р сацыял. навук прафесар Н.М. Беяковіч (Мінск)  
д-р сацыял. навук прафесар М.Я. Ліхачоў (Магілёў)  
канд. сацыял. навук дацэнт С.М. Ліхачова (Магілёў)

**Права:**

д-р юрыд. навук прафесар В.М. Бібіла (Мінск)  
д-р юрыд. навук прафесар А.Г. Цікавенка (Мінск)  
канд. юрыд. навук дацэнт Л.Ф. Лазуціна (Магілёў)  
канд. юрыд. навук дацэнт А.І. Пліско (Магілёў)

## ЗМЕСТ

<b>МОРОЗОВА Н.Н., ШОРОХОВ В.П.</b> Региональные проблемы развития городских поселений Могилевской области .....	4
<b>ЛЕНЬКОВ И.И., ПАКУШ Л.В.</b> Конкурентные преимущества страны и их связь с социальной сферой общества .....	12
<b>РОМАНЬКОВА Т.В., ГРИНЕВИЧ М.Н.</b> Организационные факторы снижения энергоемкости продукции машиностроения .....	18
<b>ГРОМЫКО О.П., КЛИМОВА Ю.Е.</b> Факторы повышения эффективности деятельности перерабатывающих предприятий мясо-молочной отрасли АПК .....	27
<b>ЕВСЕЙЧИКОВА Н.Н.</b> Подходящий налог или упрощенная система: проблема выбора индивидуальными предпринимателями системы налогообложения .....	34
<b>ПОЗДНЯКОВА Е.В.</b> Использование информационных технологий в управлении хозяйственными рисками перерабатывающих предприятий .....	41
<b>СУРОМЕЙКО О.С.</b> Внутренняя конкуренция как механизм саморегуляции и самосовершенствования предприятия .....	48
<b>БАННИКОВА Э.В.</b> Современные методики оценки инновационного потенциала предприятия .....	55
<b>БУБНОВ Ю.М.</b> Социологический очерк деструктивной девиантности .....	62
<b>ПАВЛОВА А.В.</b> Социологический анализ языковых предпочтений на медийном рынке Беларуси .....	69
<b>НОВИЦКАЯ М.В.</b> Стандарты МОТ в отношении внесудебного урегулирования коллективных трудовых споров .....	78
<b>ЛАЗУТИНА Л.Ф.</b> Сравнительная характеристика процессуальных и следственных действий в уголовном процессе .....	85
SUMMARIES .....	92
ЗВЕСТКІ ПРА АЎТАРАЎ .....	95

# ЭКАНОМІКА, САЦЫЯЛОГІЯ, ПРАВА

УДК 332.1(476.4)

Н.Н. МОРОЗОВА, **В.П. ЦОРОХОВ**

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

*В статье рассматриваются основные проблемы развития малых городов и городских поселений на региональном уровне в рамках выполнения соответствующей Государственной программы. Проведена оценка количественных параметров городских поселений и выявлена зависимость плотности заселения и степени социально-экономического развития населенных пунктов. При этом отмечена идентичность существующих проблем в данной категории поселений, обусловленных общей демографической ситуацией и для отдельных районов последствиями аварии на ЧАЭС. Авторами на основе анализа сформулированы основные направления дальнейшей работы по выполнению указанной выше программы.*

### Введение

Устойчивое развитие региона предполагает совершенствование, системы расселения применительно к имеющимся типам городских и сельских поселений с учетом их истории, динамики демографических процессов и перспектив, которые в определенной мере сформулированы в Государственной комплексной программе развития регионов, малых и средних городских поселений на 2007 – 2010 гг., утвержденной Указом Президента Республики Беларусь в июле 2007 г. [1]. Для Могилевской области актуальность данной проблемы повышена, поскольку на ее территории нет городских поселений с численностью жителей более 35 тыс. чел. Исключения составляют областная центр и г. Бобруйск, но их количественные параметры выходят за рамки контингента малых и средних городов. Поэтому основная цель исследования состоит в выявлении проблем, которые накладывают отпечаток на изменение уровня и качества жизни населения, проживающего на разных территориях. Важно добиться того, чтобы условия жизнедеятельности в сельской местности и городских поселениях независимо от их категорий были приближены к одинаковым.

### Основная часть

Могилевская область, как единица социально-экономического пространства страны может эффективно управлять своей территорией, учитывая региональную специфику и расселение жителей по разным районным центрам. Так, к средним городским поселениям региона с численностью жителей от 20 до 35 тыс. чел. относятся –

Горки, Осиповичи, Кричев, в которых на начало 2009 г. численность населения составила соответственно 34,0 тыс. чел, 33,6 и 26,8. Вторая группа городов – малые – с численностью населения от 10 до 20 тыс. чел включает – Шклов (17,8), Быхов (16,1 тыс. чел.), Костюковичи (15,1), Климовичи (14,5), Мстиславль (11,5), Чаусы (10,4). Заключают данную районную градацию города, где численность ниже 10 тыс. чел. – Кировск (8,7), Чериков (8,4), Славгород (8,2) и Кличев (7,1). Шесть районных центров представлены поселками городского типа: Бельниччи (9,6 тыс. чел.), Глуск (7,5), Круглое (7,3), Хотимск (6,5), Краснополье (6,1), Дрибин (2,9). Кроме перечисленных городов, на территории области имеется 3 рабочих поселка, не являющихся административными центрами: Глуша (1,4) Бобруйского района, Елизово (2,9) и Татарка (1,0) Осиповичского района [2, с. 741-742]. Одним из важнейших признаков социально-экономического благополучия населенного пункта является занятость населения с обеспечением минимального уровня безработицы. В этой связи нами произведена группировка городских поселений по численности жителей с выявлением занятости, трудоустройства и мер проведения активной политики занятости (табл. 1). Анализ данных таблицы показал, что наилучшие показатели характерны для городов с наибольшей численностью населения (от 20 до 35 тыс. жителей). Этот факт свидетельствует о больших возможностях для трудоустройства и решения социально-экономических проблем. Оценивая уровень безработицы в разрезе населенных пунктов, мы видим, что его критерий значительно варьирует по населенным пунктам (например, в рабочем поселке Глуша уровень безработицы составлял в 2008 г. 1,4%, а в р.п. Елизово и р.п. Татарка – соответственно 0,5% и 0,3%). Аналогичный разброс показателей безработицы характерен и для крупных городов данной группы: в г. Осиповичи – 0,5%, г. Горки – 0,8%, а в г. Кричев – 1,5% [3]. Уровень безработицы отражает отсутствие рабочих мест, что привело, на наш взгляд, к повышенному оттоку населения из г. Кричева и включение его в государственную программу развития малых городов с конкретным указанием объектов, модернизация которых уже привела к созданию новых рабочих мест.

Таблица 1

**Занятость и трудоустройство безработных в малых городах**

Численность жителей в малых и средних городских поселениях региона	Количество городов и поселков	Занятые в экономике (тыс.чел.)	Трудоустроено безработных (чел.)	Организация профподготовки и переподготовки безработных (чел.)
от 20 до 35 тыс. чел.	3	42,6	1387	217
от 10 до 20 тыс. чел.	6	41	290	26
до 10 тыс. чел.	4	14,3	464	60
поселки городского типа	6	20,5	1257	115
рабочие поселки	3	2	345	51

Малые городские поселения и средние города с численностью населения до 35 тыс. чел. имеют определенную общность по экономической структуре, заключающуюся в однотипном наборе производственно-экономических и социальных объектов, что обуславливает наличие общих проблем их развития. Одной из них является плотность заселения окружающей территории, с которой города и рабочие поселки связаны производственно-экономическими отношениями по поставке продукции сельскохозяйственных производителей на переработку и в непосредственную продажу населению. Анализ плотности заселения изучался нами в двух аспектах: 1) с учетом численности населения районного центра; 2) только численности сельских жителей. В соответствии с первым подходом наиболее заселенными являются следующие районы: Горецкий – 40,1 чел. на км<sup>2</sup>, Кричевский 46,1 чел.; менее заселенными – Краснопольский 9,7 чел. на км и Кличевский 9,9 чел. на км<sup>2</sup>. Согласно данным второго аспекта наибольшая плотность населения в Могилевском районе 22,1 чел. на км<sup>2</sup>, Дрибинском – 17,2. В итоге данные по области выглядят следующим образом: 7 районов имеют общую плотность населения до 15 чел. на км., 8 районов – от 15,1 до 20,0 чел. на км<sup>2</sup>, и 6 районов – более 20,1 чел. на км<sup>2</sup>. Другие данные получаются по плотности сельского населения: 12 районов от 5 до 10 чел. на км<sup>2</sup>, 8 районов от 10,1 до 15,0 чел. на км<sup>2</sup> и один свыше 15,1 чел. на км<sup>2</sup> (пригородный Могилевский район).

Проблемы, которые можно выделить во многих малых и средних городских поселениях состоят в следующем:

- в низком уровне оплаты труда (менее среднеобластного уровня заработной платы);
- обеспеченности населения благоустроенным жильем;
- уровне занятости и безработицы;
- доступности социокультурных и других услуг;
- транспортной обеспеченности (количество транспортных маршрутов для связи с другими населенными пунктами);
- приближенности к городам, агрогородкам и сельским поселениям;
- инфраструктурной обустроенности населенных пунктов и др.

Обозначенные проблемы существуют на фоне неблагоприятной демовоспроизводственной ситуации. В наиболее загрязненных районах области (Быховский, Краснопольский, Славгородский, Чаусский и Чериковский) произошло значительное сокращение численности населения от 29,0 до 43,7% за последние 20 лет (табл. 2).

Сокращение населения происходит во всех районах области, но его темпы дифференцированы и они значительно ниже в непострадавших от аварии на ЧАЭС. Следовательно, данные таблицы косвенно демонстрируют эту ситуацию.

Таблица 2

**Динамика сокращения численности жителей  
в районах, сильно пострадавших от аварии на ЧАЭС [2, с. 741-742]**

Районы	1989	1999	2009	Базовый темп роста, %
Быховский	55,4	45,1	35,3	63,7
Краснопольский	20,8	14,0	11,7	56,3
Славгородский	23,7	17,5	15,2	64,1
Чаусский	31,0	27,1	20,8	67,1
Чериковский	22,4	17,7	15,9	71,0
Могилевская область	1279,8	1222,1	1123,1	87,8

В малых и средних городских поселениях, где уровень безработицы выше среднеобластного, необходимо создание дополнительных рабочих мест, ускоренное строительство жилья, объектов физической культуры и спорта, развитие сферы услуг. Для этого требуется проведение политики, направленной на стимулирование размещения в них новых предприятий, филиалов и цехов действующих производств, а также развитие частного предпринимательства, прежде всего производств, связанных с обслуживанием сельского хозяйства, переработкой сельскохозяйственной продукции, выпуском изделий из местного сырья, оказанием различных услуг населению. В соответствии с Государственной комплексной программой развития регионов, малых и средних городских поселений на 2007 – 2008 гг., в частности, были запланированы такие мероприятия, как модернизация и техническое перевооружение «Климовичского предприятия шпалопроизводства и стройматериалов» с созданием 60 новых рабочих мест, Кричевского предприятия «Кричевцементно-шифер – 129 рабочих мест, «Кричевского мясокомбината» – 70 рабочих мест, строительство «Шкловского завода по производству газетной бумаги с лесопильным производством» – 363, создание производства сушеных овощей в г. Славгороде – 60 рабочих мест и др. Из перечисленных населенных пунктов особенно актуальным является создание рабочих мест в г. Кричеве, так как за последние годы наблюдается наибольший отток населения из этого города. Результатом выполнения намеченных мероприятий по малым городам области стало уменьшение уровня безработицы на 0,6 процентных пункта по сравнению с планом (с 1,4% до 0,8%), это позволило сравнить уровень безработицы с показателем по области. Реально это выражается в создании 4434 новых рабочих мест, что составляет 108,8% к плановому заданию, которое было обеспечено посредством выделения работодателям бюджетной ссуды, превышающей намеченный план на 62,7%. По городским поселениям максимальное количество рабочих мест в ранжированной последовательности (из 22 населенных пунктов, относящихся к малым городам и городским поселениям) в 2008 г. было создано в городах: Осиповичи – 505, Шклове – 470, Кричеве – 416, Горках – 364, Климовичи – 322, что составило 46,8% от общего

количества созданных мест [3]. В то же время фактический уровень безработицы в указанных городах по состоянию на 1 января 2009 г. различается и минимальное его значение наблюдалось в двух первых городах – по 0,5%; причем разброс с максимальным значением составляет 1 процентный пункт. Отрицательным моментом явилось уменьшение численности безработных, стремящихся к организации индивидуального предпринимательства: предусматривалось оказать содействие 120 лицам из числа безработных, в действительности оказана помощь 91 (75,8%). Определенный отпечаток на данный процесс наложили изменения в законодательной базе по регистрации организационных форм предпринимательства. В проведении активной политики занятости малых городов полностью реализованы меры по направлению безработных на профессиональное обучение. В рамках нетрадиционной занятости было обеспечено привлечение к временным работам в 2007 г. 2230 чел. при плане 1785 чел. Превышение плановых заданий было характерно для малых городов с численностью от 20 до 35 тыс. чел. (например, в г. Осиповичи оно было в 4 раза больше, то есть при плане 100 чел. обеспечены занятостью 401 чел.) [3].

Главной целью развития малых и средних городских поселений является создание благоприятных условий для жизнедеятельности населения на основе повышения качества городской среды обитания, расширения сфер занятости, в том числе за счет малого бизнеса. Предпринятые в настоящее время меры по либерализации экономики, упрощению регистрации предприятий малого бизнеса открывают возможности расширения сферы занятости для инициативных и креативных людей. Необходимо активнее привлекать инвестиции в развитие и модернизацию жилищного сектора, объектов социальной инфраструктуры; развитие туризма на основе местных исторических достопримечательностей, агро-экотуризма, создания новых объектов туристской инфраструктуры, способствовать развитию ремесел и видов деятельности, основанных на местных народных традициях.

Недостаточное внимание к развитию инфраструктуры городов и городских поселений в предшествующие годы стало одним из главных ограничителей успешного развития этих населенных пунктов. Как считают ведущие экономисты “инфраструктура – фундаментальный слой региональных и городских систем, создающий ресурсные предпосылки экономического роста” [4, с. 26]. С этих позиций обосновывается необходимость первоочередного развития инфраструктурных объектов, чем создается благоприятная экономическая среда для работы производственных объектов. При этом основным инвестором выступает государство, так как инфраструктура не относится к числу сфер, способных работать в чисто рыночном режиме. По мнению российских исследователей, инфраструктурные



объекты во многих случаях эффективнее оставлять в государственной собственности: неудачный опыт приватизации железных дорог в Великобритании при М. Тэтчер является тому доказательством [4, с. 28]. Города по существу представляют системы воспроизводства качественных ресурсов, в первую очередь, обеспечивают развитие человеческого потенциала. Именно это придает экономическому росту рассматриваемых населенных пунктов долговременный устойчивый характер и позволяет в национальной экономике направить социально-экономическое развитие в русло прогрессивной смены технологических укладов.

### Заклучение

В результате указанных мер создадутся предпосылки для роста благосостояния населения, развития человеческого потенциала, его использования с целью уменьшения внутренней миграции. Это возможно на основе модернизации и технического переоснащения существующих производств и предприятий. Особый акцент может быть сделан на тех видах деятельности, которые связаны с использованием местных ресурсов, переработкой сельскохозяйственной продукции, сервисным обслуживанием сельского и лесного хозяйства. Существующие в малых городах градообразующие предприятия, оснащенные старым оборудованием и производящие неконкурентоспособную продукцию, требуют инвестиций для проведения реструктуризации и сохранения рабочих мест, обеспечения рациональной структуры занятости.

Современная оценка качества жизни увязывается с показателями транспортной и информационно-коммуникационными сферами, позволяющими увеличить территориально-пространственную мобильность населения и расширить сферу человеческого общения. Материально-экономической базой этих изменений должен выступать рост реальных доходов населения.

Для активизации субъектов хозяйственной деятельности в малых и средних городских поселениях уже предприняты определенные законодательные меры налогового характера и финансовой поддержки. Местным органам территориального управления предоставлены более широкие права по созданию новых рабочих мест в малых и средних городских поселениях, повышению инвестиционной активности населения с целью выпуска конкурентоспособной продукции. В рамках общей экономической стратегии страны целесообразно развитие в малых и средних городских поселениях экспортоориентированных и импортозамещающих производств на основе использования местных ресурсов в совокупности с применением новых технологий. Традиционно в малых и средних городских поселениях наиболее представлена промышленность по переработке сельскохозяйственного сырья. Однако многие предприятия работают на базе старых технологий из-за высокой степени

износа основных фондов, поэтому местным органам власти, сообществу предпринимателей целесообразно обратить особое внимание на удовлетворение потребительского спроса на внутреннем рынке, что является своеобразным трамплином для увеличения поставок продукции на экспорт и обеспечения продовольственной безопасности региона.

Важно осуществлять реконструкцию и техническое переоснащение по переработке мясомолочной продукции, зерна, плодов, овощей и картофеля на основе использования новых, ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий. Требуется осуществить внутреннюю реструктуризацию предприятий, их интеграцию в совокупности с институциональными преобразованиями, касающимися дальнейшего реформирования государственной собственности.

Для закрепления кадров требуется осуществить комплекс мер по повышению привлекательности сферы трудовой деятельности, обеспечения благоустроенным жильем. В рассматриваемых городах предусматривается создание завершенных комплексов обслуживания населения, состоящих, прежде всего, из торговых объектов, объектов общественного питания, почтовой и электросвязи, бытового обслуживания, учебных заведений, учреждений образования и культуры, здравоохранения, физической культуры, спорта и туризма.

Остаются актуальными проблемы совершенствования работы сферы образования, поскольку уменьшение численности населения школьного возраста и падение прогнозного показателя этого контингента в связи с сокращением рождаемости обуславливает изменение условий функционирования дошкольных учреждений, а также дальнейшую реструктуризацию общеобразовательной школы. В отдельных малых городах имеются профессионально-технические и средние специальные учебные заведения, которые, на наш взгляд, будут испытывать определенные трудности с набором контингента учащихся. Одной из мер по преодолению подобной ситуации может стать привлечение молодежи из приграничных районов России (Смоленской и Брянской областей). В качественном аспекте для выравнивания условий обучения с крупными городами целесообразно активнее развивать сеть учебных заведений повышенного типа (гимназии, лицеи и др.).

В связи с более низким уровнем общего обустройства и жилищно-коммунального обслуживания населения в малых городах по сравнению с г. Могилевом и г. Бобруйском необходимы технологические преобразования материально-технической базы ЖКХ, развитие инфраструктуры для оказания определенных бытовых услуг, расширение частно-предпринимательского сектора по обслуживанию населения в целом, что одновременно может решить две задачи: 1) увеличение доли частного бизнеса в общем объеме производства

и услуг; это согласуется с необходимостью либерализации экономики; 2) привлечь контингент лиц, способных работать в условиях рыночного риска, обеспечивать самозанятость и соответствующие доходы. Целесообразно реформировать существующие организации бытового и коммунального обслуживания в направлении перехода к реальным рыночным условиям, что предполагает оптимизацию численности управленческого персонала и де бюрократизацию. Ожидаемым результатом этих мер является повышение качества обслуживания, укрепление финансового состояния субъектов данной сферы и увеличение ответственности за конечные результаты деятельности и роста доходности предприятий.

Устойчивое развитие малых и средних городских поселений требует систематического ввода в эксплуатацию производственных объектов, жилья и социальной инфраструктуры, а также наращивания потенциала строительных организаций на основе совершенствования трудового потенциала занятых в данной сфере. Новое качество рабочей силы объективно обуславливает необходимость изменения материально-технической базы, обеспечения строительных организаций современной техникой, средствами технологического оснащения и инструментом.

Перспектива развития малых городов связана с жилищным строительством, предусматривающим оптимизацию этажности застройки, соотношения коллективных и индивидуальных строений в зависимости от спроса и платежеспособности населения. Нуждается в реконструкции и качественном совершенствовании архитектурно-жилищная инфраструктура с целью создания новых элементов туристской привлекательности и обеспечения жилищной комфортности. Это включает развитие организаций и учреждений образования, здравоохранения, культуры, спорта и туризма. В целом развитию туризма для этих населенных пунктов необходимо уделять больше внимания с привлечением, прежде всего, частного капитала. Оптимизация городской застройки, общего территориально-пространственного обустройства малых городов позволит обеспечить сохранение окружающей природной среды, что в совокупности с изложенным выше станет предпосылкой сокращения миграционного оттока населения вследствие повышения уровня и качества жизни. При внешних преобразованиях малых и средних городских поселений целесообразно сохранять их исторический архитектурно-планировочный облик, как один из элементов их своеобразия для обеспечения инвестиционной привлекательности.

Для отслеживания выполнения Государственной программы по развитию малых городов необходима систематическая и детализированная статистика, о необходимости которой указывалось на международных конференциях ООН по населенным пунктам. Последняя из них обратила особое внимание на необходимость регулярно

проводить мониторинг и оценку работы местных органов власти и их партнеров по развитию жилищного хозяйства и других элементов городского обустройства. В настоящее время специализированной структурой ООН (Глобальной Городской Обсерваторией – ГГО) собираются статистические сведения о развитии городов более чем из 150 стран мира [5, с. 83]. Эта организация содействует местным властям и общественности в сборе, интерпретации и использовании эмпирических данных об условиях и перспективах развития городов, а также определении направлений инвестиционной политики и разработки социально-экономических городских программ. На региональном уровне данный аспект также является актуальным и делает необходимым систематический мониторинг развития малых городов с одновременным анализом выполнения Государственной программы. Неизбежны определенные отклонения от ее заданий и прогнозных параметров, что обуславливает необходимость оперативного вмешательства органов управления региона и городов с соответствующим внесением необходимых поправок.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная комплексная программа развития регионов, малых и средних городских поселений на 2007 – 2010 годы. – Минск, 2007. – 200 с.
2. Регионы Республики Беларусь 2009: стат. сб. / Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2009. – 870 с.
3. Статистические данные Комитета по труду, занятости и социальной защите Могилевского облисполкома.
4. *Пчелинцев, О.С.* Проблемы региональной инфраструктуры как источник экономических и социальных угроз / О.С. Пчелинцев // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 6. – С. 20-29.
5. *Белкина, Т.Д.* Диагностика городского развития с помощью системы индикаторов / Т.Д. Белкина // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 2. – С. 77-89.

Поступила в редакцию 19.02.2009 г.

УДК 330.1.137.2(476)

*И.И. ЛЕНЬКОВ, Л.В. ПАКУШ*

## КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СТРАНЫ И ИХ СВЯЗЬ С СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ ОБЩЕСТВА

*В статье представлены методологические основы анализа конкурентных преимуществ страны и их взаимосвязь с социальными явлениями в обществе. Рассмотрен вопрос формирования концепции жизненного цикла страны в контексте неэкономических конкурентных преимуществ.*

### Введение

При рассмотрении глобальной конкурентоспособности страны нельзя абстрагироваться от социальных процессов, которые в этой стране происходят. Это связано с тем, что социальные явления напрямую влияют на неэкономические конкурентные преимущества страны. Понимание этой связи очень важно для создания полной картины конкурентоспособности и жизненного цикла страны.

**Материалы и методы.** В процессе исследования применялись: абстрактно-логический, экономико-статистический, расчетно-конструктивный и другие методы исследований. Информационной базой послужили труды отечественных и зарубежных ученых, разработки научно-исследовательских учреждений, личные наблюдения и расчеты авторов.

**Анализ источников.** Каждый социальный тип страны – это определенный тип комфортности жизни, определенный тип ее конкурентоспособности с социальной точки зрения, определенные условия жизни, привлекательные для населения [1].

Конкурентное преимущество страны в социальной сфере – это определенное качество комфортности проживания, т.е. качество условий жизни людей, которые влияют на решения людей оставаться жить в стране или мигрировать, а также на режим естественного воспроизводства населения.

Каждый хозяйственный тип страны – это определенный тип деловой привлекательности, определенный тип ее конкурентоспособности с хозяйственной точки зрения, определенные условия ведения бизнеса, привлекательные для деловых людей.

Конкурентное преимущество страны в хозяйственной сфере – это определенное качество ее деловой привлекательности, т.е. качество условий ведения хозяйственной деятельности, которые имеют в виду предприятия, принимая решения о размещении своего капитала, и работники, принимая решения о предложении своих услуг.

### Основная часть

Чем можно измерить это качество, как его можно оценить? Прежде всего, относительной вероятностью получения тех результатов хозяйственной деятельности, которые интересуют ее субъектов. Принцип классификации конкурентных преимуществ стран прост: для каждого типа бизнеса – свое качество деловой привлекательности.

Если предприятие регистрируется на территории страны, его собственника будет интересовать относительный уровень налогов. При прочих равных условиях, для привлечения капитала страна должна устанавливать уровень налогообложения бизнеса ниже, чем в странах-конкурентах, странах аналогичного качества развития, сходных “по прочим равным условиям” [2].

Таким образом, минимум деловой привлекательности страны связан с наличием в ней правовых институтов, которые вообще позволяют рассматривать ее как сторону в международном праве. На ее территории должна действовать власть (как правило, светская, хотя не обязательно во всех случаях), наделяющая жителей гражданскими правами и обязанностями.

Если предприятие не только регистрируется, но и ведет свою хозяйственную деятельность, т.е. размещает на территории страны какие-либо операции кругооборота капитала (воспроизводственного цикла), его неизбежно будут интересовать возможности извлечения рентных доходов от выгод местоположения.

Страны могут по-разному строить рентную политику: могут через налоговую систему и/или через регулирование цен в сельском хозяйстве, добывающих отраслях или отраслях-естественных монополиях изымать дифференциальную ренту первого типа (связанную с объективными различиями в качестве земли, недр, местоположения и т.п.) либо оставлять ее субъектам хозяйства. Рентная политика, таким образом, будет влиять на деловую привлекательность страны для всех предприятий, которые ориентированы на получение выгод местоположения и доступности природных ресурсов.

В последнее время научная общественность широко обсуждает вопрос о необходимости национализации дифференциальной ренты первого типа. При всей сложности этого вопроса можно утверждать одно: дифференциальную ренту-1 можно и приватизировать, то есть отдать предприятиям добывающих отраслей, в том числе и с иностранным капиталом, если их деятельность будет давать стране что-то большее [2]. Например, инвестиции в инфраструктуру (дорожное строительство, инженерные коммуникации и коммуникации связи и т.п.) или даже инвестиции в основной капитал добывающих отраслей при нехватке средств резидентов на финансирование воспроизводства.

Таким образом, страна должна предоставлять привлекаемым “застройщикам” рентные условия, относительно более благоприятные, чем в странах-конкурентах.

Еще скорее бизнес можно привлечь в страну, если территория освоена, т.е. базовая инфраструктура уже существует. Это позволяет предпринимателям сэкономить на капитальных вложениях соответствующего рода и вообще в связи с этим быстрее “раскрутиться” (сразу взять быстрый темп оборота капитала). Особенно важно это для торгового и финансового бизнеса, который весь строится на быстрых оборотах. Другой вопрос – насколько он нужен стране? И здесь необходимо потребности хозяйства соизмерять с собственными возможностями резидентов по качественному осуществлению операций подобного рода, с одной стороны, и с наличием в стране средств для финансирования проектов создания инфраструктуры бизнеса, привлекающей торговый и финансовый капитал, с другой.

Среди факторов, определяющих политику в этой области, на первом месте вполне может оказаться необходимость немедленного пополнения бюджета за счет налогообложения быстроокупаемого бизнеса [3]. В любом случае, чтобы привлечь нерезидентов в эти сферы, нужно обеспечить относительно большую доходность торговых и финансовых операций. Не вмешиваясь прямо в ценообразование на этих рынках, это можно сделать прежде всего через развитие инженерной инфраструктуры, присваивая в результате дифференциальную ренту-2 либо отдавая ее тем, кто эксплуатирует недвижимость и коммуникации [1].

Уровень притязаний бизнеса на условия приложения капитала, как мы видим, в этом случае повышается. Здесь ему нужна уже не просто сравнительно дешевая (по налогам и ренте) внешняя оболочка, но и определенный уровень развития инфраструктуры, с одной стороны, и возможность каким-либо образом получить дешевую рабочую силу (то есть уже – внутренний фактор производства), с другой.

Но бизнес может быть производственным, и тогда круг условий, привлекательных для предприятий, меняется: помимо необходимости поддерживать благоприятный налоговый, бюрократический, криминальный климат, помимо решения вопроса о рентной политике, необходимо обеспечить предприятиям доступ к дешевой рабочей силе.

Это, в частности, значит, что должны найтись люди, готовые работать на непрестижных работах с минимумом бытовых удобств, не исключено, что в отрыве от семьи, с возможными нарушениями техники безопасности и охраны труда и т.п. И страна, если она хочет привлечь производственный бизнес в отрасли низких технологий, должна дать предприятиям возможность сэкономить на стоимости рабочей силы.

Не всякая страна может себе это позволить: не зря на этапе роста и стагнации капитал перемещается в страны с дешевой рабочей силой, а национальная рабочая сила страны происхождения должна быть занята на вновь создаваемых, столь же престижных, что и раньше, рабочих местах. Конкурентные преимущества стран, привлекающих капитал подобного качества, в относительно низкой стоимости рабочей силы. Что стоит за стоимостью рабочей силы? Стоимость цикла ее воспроизводства. Относительную жизненную (бытовую) неприязнительность граждан можно использовать, таким образом, как хозяйственное конкурентное преимущество страны.

Для того чтобы привлечь в страну фирмы из обрабатывающих отраслей производства, производителей продукции с большой долей добавленной стоимости, производителей конечной продукции, необходимо создать условия не столько для экономии на стоимости рабочей силы, сколько для экономии на ее подготовке [4]. Качество рабочей силы, используемой в бизнесе данного типа, существенно выше, и, соответственно, работодателя интересует не только цена, но и образование, квалификация, опыт работы.

Соответственно, чем страна должна выгодно отличаться от стран-конкурентов в этом случае? Наличием социальной сферы, обеспечивающей такие стандарты жизни, которые позволяют воспроизвести рабочую силу соответствующего качества. На это качество, помимо обычных бытовых условий жизни работника, должны работать:

- выделенное в отдельную отрасль и находящееся вблизи места жительства здравоохранение;
- дошкольное и среднее образование его детей (тоже будущих квалифицированных работников);
- экономящая время сфера бытовых услуг;
- заполняющая его сфера организованного досуга.

Условиями привлечения в страну бизнеса высокого класса, саморазвивающегося, т.е. управляющего жизненным циклом своего продукта и, следовательно, своим собственным жизненным циклом, нужны условия еще более привлекательные.

Чем живет бизнес данного типа? Как правило:

- хорошо сегментированными рынками;
- “нишевыми” маркетинговыми стратегиями;
- налаженными связями с потребителями, т.е. работой не столько на случайный рынок, сколько на заказ;
- не просто квалифицированной, а хорошо образованной рабочей силой, способной к саморазвитию и через это сообщающей развитие бизнесу [4].

Как правило, это бизнес крупных мегаполисов, городов с наличием не просто социальной сферы, но деятельности по подготовке высококлассных профессионалов, предполагающей следующие операции:

- высшее образование;
- элитное дошкольное и среднее образование;
- элитное здравоохранение;
- научную деятельность в академической и вузовской формах;
- разнообразную культурную жизнь (уже не просто организованный досуг).

Конкурентные преимущества, связанные со способностью страны реализовывать неэкономические критерии развития, интересны тем, что:

- как правило, бизнес, работающий на территории страны – национальный, поскольку, при всей цивилизованности современного западного бизнеса и сообщества вообще, фирмы с явными извне или изнутри заданными экологическими, социальными и интеллектуальными стандартами развития за границу не выводятся;
- в данных двух случаях страна не столько стремится привлечь бизнес, сколько стремится ограничить негативные внешние эффекты его функционирования;



- не столько страны хотят понравиться бизнесу, сколько бизнес стремится попасть в эти страны.

Можно сказать, что именно неэкономические критерии развития – и есть глобальные конкурентные преимущества, конкурентные преимущества экономических супердержав. На чем они строятся? На умении создать адекватные условия для самореализации личности. За эксплуатацией этих конкурентных преимуществ стоит присвоение социальной ренты как дохода на человеческий капитал, экологической ренты как дохода на природу как единое целое, как естественную среду жизни, интеллектуальной ренты как дохода на творчество и сотворческой ренты как дохода на совместную творческую деятельность.

Эти конкурентные преимущества реализуются, помимо прочего, и в присвоении ренты на иностранные:

- природу;
- человеческий капитал;
- творчество.

Особое условие, которое должно создаваться для приближения цикла жизнедеятельности страны к полному циклу жизнедеятельности – поощрение творческой деятельности (свободного распоряжения временем) в индивидуальных и коллективных формах. А этому способствуют:

- политика монополюно заниженных цен на мировых рынках сырья;
- промышленный и технологический шпионаж, а также сбора открытой информации интеллектуального характера при отсутствии защиты прав интеллектуальной собственности в других странах;
- создание условий для “притока мозгов” из-за границы.

### Заключение

Изложение концепции жизненного цикла страны требует уточнения стадий этого цикла и соотнесения их со стадиями жизненного цикла продукта. Традиционные страновые классификации (развитые, развивающиеся страны, страны с переходной экономикой) так или иначе отождествляют понятие о стране с понятием о фирме и продукте. С этой точки зрения, пользуясь логикой теории Вернона, можно было бы уточнить данную классификацию, выделив группы стран “создающие-внедряющие”, “растущие”, “стагнирующие” и “деградирующие” в зависимости от доминирующего состава хозяйственных операций, выполняемых страной.

Однако если взять во внимание тот факт, что страна выполняет не только хозяйственные операции, но и социальные, а за социальными операциями стоят предпочтения жителей страны, критерий развития не столь однозначен. Жителям может быть совершенно чужд какой-

либо образ хозяйственной деятельности. Кроме того, социальное развитие – воспроизводство человека – гораздо более длительно по срокам и не так очевидно и измеримо и оцениваемо, как хозяйственное.

Эволюция страны, переход ее от одного социального и хозяйственного типа к другому, таким образом, гораздо более длительный и противоречивый процесс, чем переход продукта с одной стадии своего жизненного цикла на другую и даже чем переход предприятия с одной стадии развития на другую. Это обусловлено тем, что для перехода на каждую следующую ступень конкурентного преимущества в каждой стране должны быть предприняты комплексные меры по улучшению экономических условий, что в свою очередь повлечет развитие социальной сферы. Именно развитие социальной сферы является наиболее сложным, так как занимает длительные сроки. Но это развитие порождает осознание стремления к дальнейшему движению по цепи конкурентоспособности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Чубрик А.** (2005). Десять лет роста ВВП в Беларуси: факторы и перспективы, *ЭКОВЕСТ* 4, 3, 454-474.
2. **Вальтер, Ж.** Конкурентоспособность: общий подход / Ж. Вальтер // Российско-европейский центр экономической политики [Электронный ресурс]. – 2005.
3. **Christiano, L., Fitzgerald, T.** (2003). The Band Pass Filter, *International Economic Review*, 44(2), 435-465.
4. **Porter, M.** The microeconomic foundations of prosperity: findings from the business competitiveness index // The global competitiveness report 2007-2008 [Electronic resource]. – 2007. – Mode of access: [http://www.nber.org/~mdelgado/index\\_files/BCI\\_2007.pdf](http://www.nber.org/~mdelgado/index_files/BCI_2007.pdf). – Date of access: 28.05.2008.

Поступила в редакцию 01.12.2009 г.

УДК 338.45:621

**Т.В. РОМАНЬКОВА, М.Н. ГРИНЕВИЧ**

## ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ СНИЖЕНИЯ ЭНЕРГОЕМКОСТИ ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОЕНИЯ

В статье показана актуальность энергосберегающей политики. Предложена система организационных факторов, оказывающих влияние на снижение уровня расходования топливно-энергетических ресурсов, проведено их ранжирование по степени важности применения в управлении энергоемкостью продукции машиностроения. Разработана система показателей, характеризующих использование выявленных факторов в управлении эффективным энергопотреблением.

*Представлена методика количественной оценки влияния организационных факторов на энергоёмкость продукции. Рассмотрена область ее практического применения.*

В настоящее время большинство промышленных предприятий являются неплатежеспособными, что связано в первую очередь с высокой себестоимостью выпускаемой продукции из-за больших затрат на топливно-энергетические ресурсы. Особое влияние это оказывает на машиностроение как доминирующую и стратегическую отрасль промышленности Республики Беларусь, что делает необходимым разработку и внедрение мер, направленных на эффективное использование энергоресурсов.

Эффективное использование топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) может быть достигнуто путем внедрения энергосберегающих технологий. Но для этого требуется привлечение в машиностроение значительных средств. Поэтому актуальными становятся меры организационно-экономического характера, дающие возможность реализовать имеющиеся резервы рационального использования энергетических ресурсов на предприятиях машиностроения с минимальными затратами.

Задачу эффективного энергопотребления на предприятиях невозможно решать без полного учета и более действенного использования внутренних организационных факторов.

Внутренние факторы определяются деятельностью управленческого персонала предприятия, в частности высшим руководством и службой главного энергетика.

Под фактором (нем. *faktor*, от лат. *factor* – делающий, производящий) понимается причина, движущая сила какого-либо процесса, определяющая его характер или отдельные его черты.

В экономической литературе факторам, влияющим на энергопотребление, уделено определенное внимание.

Авторы по-разному подходят к классификации факторов: одни проводят их классификацию и разделяют на группы, другие – перечисляют.

На основе критического изучения существующих в литературе перечня и классификаций факторов, влияющих на энергопотребление машиностроительных предприятий, автором разработана система организационных факторов (рисунок 1).

Организационные факторы направлены на совершенствование материально-технического, информационного обеспечения, организации и структуры производства с целью повышения эффективности энергопотребления [1, 2].

Таким образом, установлено, что на эффективность потребления ТЭР оказывает влияние большое число организационных факторов. С целью снижения энергоёмкости продукции машиностроения возникает необходимость выявить наиболее важные из них, т.е. те, которые на предприятии в первую очередь приведут к наибольшему экономическому эффекту в короткие сроки.

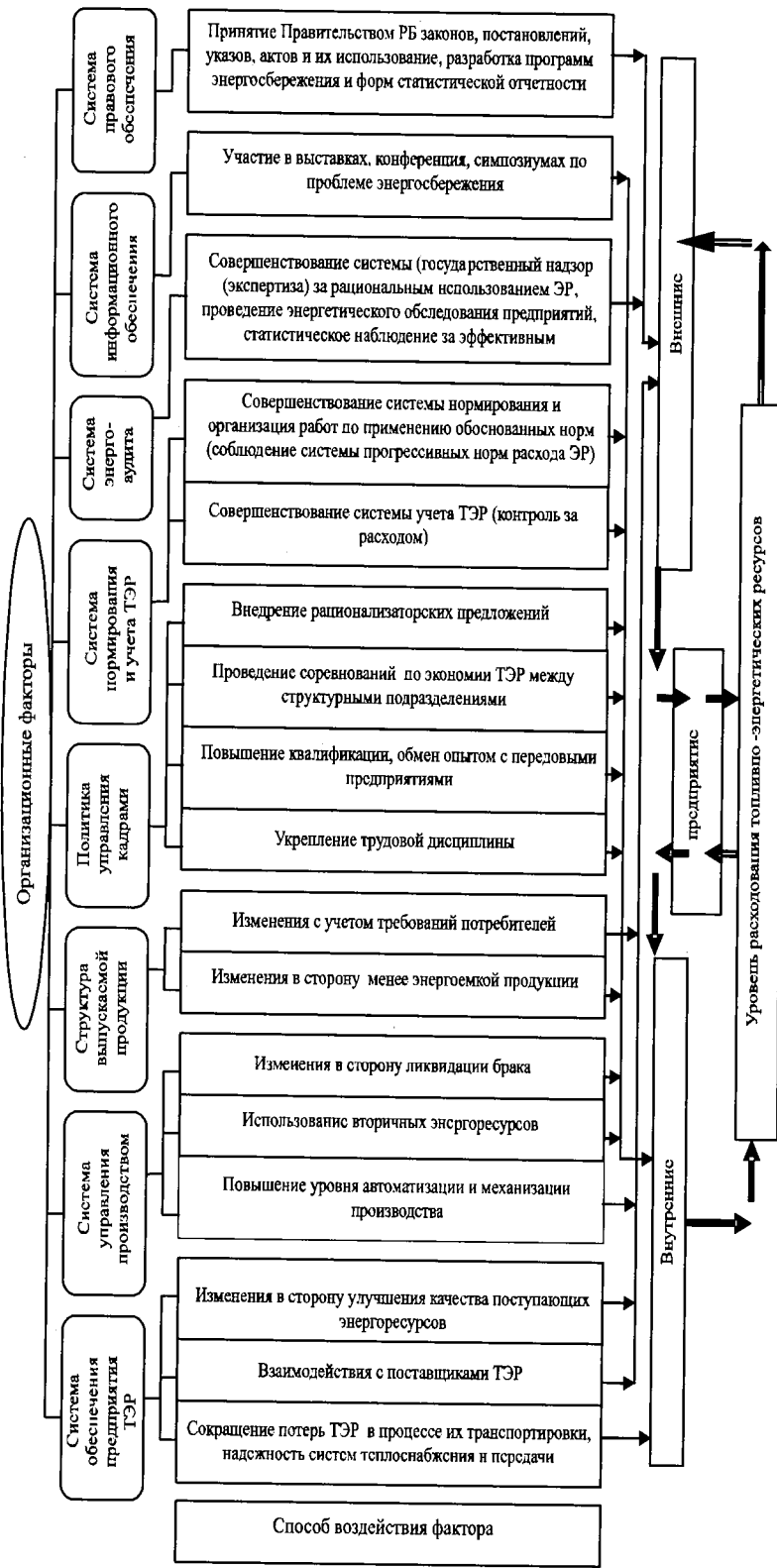


Рис. 1. Факторы и способы их воздействия на уровень потребления ТЭР

В связи с тем, что не все факторы имеют количественную характеристику, предлагается использовать метод экспертных оценок, суть которого заключается в следующем: эксперты, исходя из установленной шкалы, присваивают высший ранг фактору, который считается самым важным (оказывает наибольшее влияние на энергоёмкость продукции), другим – балл присваивается в сравнении с ранее оцененными.

Для сбора информации применялись опросные листы. В качестве экспертов были привлечены высококвалифицированные специалисты РПУП “БелАЗ” – “МоАЗ” им. С.М. Кирова и ученые Белорусско-Российского университета, имеющие большой практический опыт в исследуемой области. Степень согласованности мнений экспертов находилась с помощью расчета коэффициента конкордации ( $W$ ) [3]:

$$W = \frac{S}{\left(\frac{m^2 \times (n^3 - n)}{12}\right) - m \times \sum_{j=1}^m T_j}, \quad (1)$$

где  $S$  – сумма квадратов отклонений суммы рангов от их средней величины;

$m$  – количество экспертов;

$T_j$  – показатель связанных рангов, который рассчитывается по формуле:

$$T_j = \sum_{k=1}^{H_j} (h_k^3 - h_k), \quad (2)$$

где  $H_j$  – число групп одинаковых рангов по оценкам  $i$ -го эксперта;

$h_k$  – число равных рангов в  $k$ -й группе при ранжировке  $i$ -м экспертом.

Для оценки значимости  $W$  рассчитывался критерий согласия Пирсона  $\chi^2$ , т.к.  $n > 7$ :

$$\chi^2 = \frac{S}{\frac{m \times n(n+1)}{12} - \frac{1}{n-1} \cdot \sum_{j=1}^m T_j}, \quad (3)$$

$$\chi_{\text{ОРГ}}^2 = \frac{4760,98}{\frac{13 \times 8(8+1)}{12} - \frac{1}{8 \times 1} \times 31,1} = 64,72.$$

Коэффициент конкордации по рассматриваемым организационным факторам рассчитывался по формуле (1).

$$W_{\text{ОРГ}} = \frac{4760,98}{\frac{13^2 \times (8^3 - 8)}{12} - 13 \times 31,1} = 0,711.$$

Для числа степеней свободы  $\nu = 8 - 1 = 7$  и 5% уровня значимости  $\chi^2_{\text{табл}} = 14,02$ . Так как  $14,02 < 64,72$ , то с вероятностью более 95% можно утверждать о существовании определенной согласованности в оценках экспертов.

Результаты опроса экспертов, полученные при обработке анкет с рассчитанным весовым коэффициентом представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Организационные факторы, влияющие на уровень энергопотребления в деятельности машиностроительного предприятия**

п/п	Наименование организационного фактора	Весовой коэффициент, (В <sub>к</sub> )	Место фактора
1.1	Система обеспечения предприятия ТЭР	0,118	V
1.2	Система управления производством	0,084	VI
1.3	Структура выпускаемой продукции	0,159	III
1.4	Политика управления трудовыми ресурсами	0,05	VIII
1.5	Система нормирования и учета ТЭР	0,202	I
1.6	Система энергоаудита	0,193	II
1.7	Система информационного обеспечения	0,123	IV
1.8	Система правового обеспечения	0,071	VII
ИТОГО		1,0	-

Весовой коэффициент указывает оценку относительной роли данного фактора среди организационных факторов снижения энергоемкости продукции данной группы. При этом сумма весовых коэффициентов для факторов одной группы равна 1.

Таким образом, наиболее значимым организационным фактором, по мнению экспертов, является “система нормирования и учета ТЭР”, затем “система энергоаудита” и “структура выпускаемой продукции”. Наименее значимым – “политика управления кадрами”.

Использование организационных факторов в управлении энергоемкостью продукции является на наш взгляд, одним из стратегически важных направлений управленческой деятельности предприятия в целом, от которого зависит уровень энергопотребления, и может быть оценено по следующим основным направлениям:

1) количественная оценка влияния организационных факторов на энергоемкость продукции машиностроения;

2) эффективность использования организационных факторов в управлении энергоемкостью продукции со стороны государства и руководства предприятия.

В настоящее время на уровне предприятий нет общепринятой методики количественной оценки влияния факторов на энергоемкость продукции машиностроения, что создает необходимость ее разработки. Вместе с тем имеется ряд факторов, влияние которых на исследуемый показатель не поддается непосредственному измерению (учету), что требует разработки и совершенствования систем учета.

Структурно-логическая схема влияния организационных факторов на энергоемкость продукции представлена на рисунке 2.

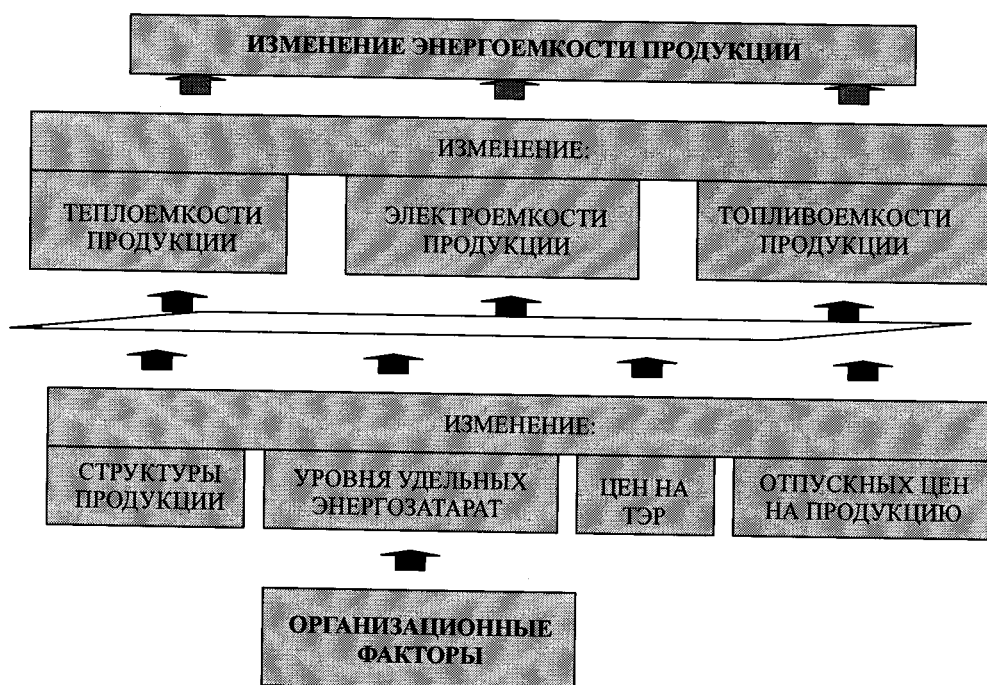


Рис. 2. Структурно-логическая схема влияния организационных факторов на энергоёмкость продукции

Из рисунка видно, что организационные факторы оказывают влияние на энергоёмкость продукции не прямо, а косвенно (через систему показателей). В первую очередь они воздействуют на изменение удельной энергоёмкости (уровня удельных топливно-энергетических затрат), затем на изменение тепло-, топливо- и электроёмкости продукции и наконец на изменение энергоёмкости продукции. Воздействие происходит именно так, потому что энергоёмкость комплексный показатель, характеризующий совокупное потребление всех топливно-энергетических ресурсов (топлива, тепловой и электрической энергии), которое выражается следующими показателями: топливоёмкость, теплоёмкость и электроёмкость продукции [4].

Таким образом, расчет количественного влияния организационных факторов на энергоёмкость продукции мы предлагаем выполнять по следующей методике:

1 этап. Сбор информации об использовании факторов в управлении энергоёмкостью за период и результат, повлекший за собой экономию или перерасход ТЭР:

- данные первичного учета (акты о внедрении энергосберегающих мероприятий с приложениями);
- накопительные ведомости;
- извещения об изменении нормативов затрат от внедрения мероприятий и др.

А также изменение тепло-, топливо- и электроемкости под влиянием удельной энергоемкости.

2 этап. Расчет размера влияния организационных факторов по методу пропорционального деления на изменение:

1) теплоемкости:

$$\Delta E_{те_{ОРГ.Ф}} = \frac{\Delta E_{те_{УЕ}}}{\sum_{i=1}^n \Delta U E_i} \cdot \Delta U E_{i_{ОРГ.Ф}}, \quad (4)$$

где  $\Delta E_{те_{УЕ}}$  – изменение теплоемкости продукции за счет удельной теплоемкости;

$\Delta U E_{i_{ОРГ.Ф}}$  – изменение удельной теплоемкости за счет  $i$ -го организационного фактора;

$\Delta U E_i$  – общее изменение удельной теплоемкости за счет всех применяемых организационных факторов;

$n$  – число организационных факторов, применяемых на предприятии за анализируемый период времени.

2) электроемкости:

$$\Delta E_{эл_{ОРГ.Ф}} = \frac{\Delta E_{эл_{УЕ}}}{\sum_{i=1}^n \Delta U E_i} \cdot \Delta U E_{i_{ОРГ.Ф}}, \quad (5)$$

где  $\Delta E_{эл_{УЕ}}$  – изменение электроемкости продукции за счет удельной электроемкости;

$\Delta U E_{i_{ОРГ.Ф}}$  – изменение удельной электроемкости за счет  $i$ -го организационного фактора;

$\Delta U E_i$  – общее изменение удельной электроемкости за счет всех применяемых организационных факторов;

3) топливоемкости:

$$\Delta E_{т_{ОРГ.Ф}} = \frac{\Delta E_{т_{УЕ}}}{\sum_{i=1}^n \Delta U E_i} \cdot \Delta U E_{i_{ОРГ.Ф}}, \quad (6)$$

где  $\Delta E_{т_{УЕ}}$  – изменение топливоемкости продукции за счет удельной топливоемкости.

$\Delta U E_{i_{ОРГ.Ф}}$  – изменение удельной топливоемкости за счет  $i$ -го организационного фактора;

$\Delta U E_i$  – общее изменение удельной топливоемкости за счет всех применяемых организационных факторов.

3 этап. Оценка влияния организационных факторов на энергоемкость продукции методом прямого счета:

$$\Delta E_{эi_{ОРГ.Ф}} = \Delta E_{теi_{ОРГ.Ф}} + \Delta E_{эли_{ОРГ.Ф}} + \Delta E_{ти_{ОРГ.Ф}}, \quad (7)$$



где  $\Delta E_{\text{орг.ф}}$  – изменение энергоемкости продукции за счет организационных факторов.

4 этап. Расчет удельного веса  $i$ -го фактора ( $U_{\text{дВи}}$ ), влияющего на энергоемкость продукции:

$$U_{\text{дВи}} = \frac{P_{\text{Ви}}}{\sum_{i=1}^n P_{\text{Ви}}} \times 100\%, \quad (8)$$

где  $P_{\text{Ви}}$  – результат влияния  $i$ -го фактора на энергоемкость продукции;

$n$  – количество факторов, оказывающих влияние на энергоемкость продукции.

Цель предлагаемой методики заключается в определении размера влияния каждого организационного фактора на энергоемкость продукции.

Она обладает рядом преимуществ, среди которых можно выделить:

- направленность на изучение влияния организационных факторов на энергоемкость продукции;
- универсальность, т.е. возможность применения методики не только отдельными промышленными предприятиями, но и предприятиями отрасли, региона;
- простоту в использовании, т.е. возможность самостоятельного использования предприятиями;
- активизацию работы по изысканию резервов и обоснованию организационных факторов (мероприятий) по снижению энергоемкости продукции.

Внешние факторы не зависят от деятельности предприятия, поэтому предполагать снижение энергоемкости продукции по причине их изменения субъект хозяйствования может только с позиций прогноза, на основе данных об изменении внешней среды. Использование же внутренних организационных факторов в управлении энергоемкостью продукции зависит от деятельности предприятия, т.е. руководство самостоятельно принимает решение о целесообразности применения тех или иных внутренних факторов в определенный период времени и тем самым планирует снижение уровня энергопотребления.

По окончании отчетного периода субъект хозяйствования на наш взгляд может оценить эффективность использования внешних и внутренних факторов при решении данной проблемы.

Поэтому одним из важнейших аспектов применения факторов в управлении энергоемкостью продукции становится разработка системы показателей (табл. 2), характеризующих эффективность их использования в управлении со стороны государства и руководства предприятия. Она может быть использована государственными органами для разработки мероприятий (программ) по энергосбережению.

Таблица 2  
Система показателей, характеризующих эффективность использования организационных факторов в управлении энергоемкостью продукции машиностроения

Наименование фактора	Наименование показателя	Формула расчета	Расшифровка показателя
Система обеспечения предприятия ТЭР	коэффициент выполнения плана по поставке энергоресурсов	$K_{\text{ВП}} = \frac{\sum_{i=1}^n \Pi_{\text{Ф}}}{\sum_{i=1}^n \Pi_{\text{Пл}}}$	$\Pi_{\text{Ф}}$ – фактический объем поставки $i$ -го ТЭР, р.; $\Pi_{\text{Пл}}$ – план поставки $i$ -го ТЭР, р.
Система управления производством	коэффициент совершенствования системы управления производством	$K_{\text{С}} = \frac{\Delta \Pi_{\text{ТЭР}}}{\Delta \text{ТП}}$	$\Delta \Pi_{\text{ТЭР}}$ – темп прироста потребления ТЭР; $\Delta \text{ТП}$ – темп прироста выпуска товарной продукции.
Структура выпускаемой продукции	энергоемкость продукции	$E_1 = \frac{\Pi_{\text{ТЭР}}}{\text{РП}}$	$\Pi_{\text{ТЭР}}$ – потребление ТЭР, р; РП – реализованная продукция, р.
Политика управления кадрами	энерговооруженность труда	$\text{Э}_{\text{ТР}} = \frac{\Pi_{\text{ТЭР}}}{\text{Ч}_{\text{ПП}}}$	$\text{Ч}_{\text{ПП}}$ – среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.
Система нормирования и учета ТЭР	коэффициент совершенствования нормирования и учета ТЭР	$K = \frac{N_{\text{Р}}}{\Phi_{\text{Р}}}$	$N_{\text{Р}}$ – норма расхода ТЭР, р.; $\Phi_{\text{Р}}$ – фактический расход ТЭР, р.
Система энергоаудита	коэффициент совершенствования энергоаудита	$K_{\text{ЭН}} = \frac{\text{Э}_{\text{ТЭР}}}{\Pi_{\text{ТЭР}} + \text{Э}_{\text{ЭП}}}$	$\text{Э}_{\text{ТЭР}}$ – экономия ТЭР за счет проведения энергоаудита, р.; $\text{Э}_{\text{ЭП}}$ – затраты на проведение энергоаудита, р.
Система информационного обеспечения	коэффициент эффективности участия в выставках, конференциях	$K_{\text{УЧ}} = \frac{\text{Э}_{\text{ТЭР}}}{\text{З}_{\text{УЧ}} + \text{З}_{\text{ВН}}}$	$\text{Э}_{\text{ТЭР}}$ – экономия ТЭР за счет применения мероприятий представленных на выставках, конференциях; $\text{З}_{\text{УЧ}}$ , $\text{З}_{\text{ВН}}$ – затраты на участие в выставках и внедрение мероприятий, представленных на выставках.
Система правового обеспечения	коэффициент эффективности выполнения нормативно-правовых актов	$K_3 = 1 - \frac{\text{Р}_{\text{Ш}}}{\Phi_{\text{Р}}}$	$\text{Р}_{\text{Ш}}$ – размер штрафа за невыполнение (ненадлежащее выполнение) законов по рациональному использованию ТЭР.

Таким образом, предложенные организационные аспекты (система факторов, показателей и методика количественной оценки влияния факторов на энергоемкость) снижения энергоемкости продукции позволят предприятиям:

- 1) выявлять причины возникновения высокого уровня энергопотребления;
- 2) анализировать возможности управления уровнем потребления ТЭР;
- 3) формировать информационную базу для принятия управленческих решений с учетом возможного проявления факторов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Александров, А.В.* Организационно-экономическое обеспечение ресурсосбережения в промышленности / А.В. Александров, Т.В. Романькова // Сб. науч. тр. / Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2005. – Актуальные проблемы развития промышленных предприятий в условиях глобализации: теория и практика. – С. 271-274.
2. *Романькова, Т.В.* Факторы снижения энергоемкости машиностроительной продукции / Т.В. Романькова // Инженер-механик. – 2004. – № 2(23). – С. 14-16.
3. *Похабов, В.И.* Экономико-математические методы и модели (Практикум): учеб. пособие / В.И. Похабов, Д.Г. Антипенко, М.Н. Гриневич. – Минск, БНТУ, 2003. – 130 с.
4. *Савицкая, Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. / Г.В. Савицкая. – Минск: ООО “Новое знание”, 1999. – 688 с.

Поступила в редакцию 04.03.2009 г.

УДК 658.1:338.3

*О.П. ГРОМЫКО, Ю.Е. КЛИМОВА*

## ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСО-МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ АПК

*Для успешного функционирования в условиях конкурентной среды каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к повышению эффективности своей деятельности. Множество методик, предложенных в экономической литературе, свидетельствует об отсутствии единой системы показателей эффективности деятельности предприятий. В данной статье предложена методика анализа эффективности деятельности перерабатывающих предприятий на основе корреляционно-регрессионного моделирования факторов влияющих на формирование прибыли. Доказано, что многофакторный корреляционно-регрессионный анализ имеет научную и практическую значимость при определении эффективности предприятий и на его основе возможен более точный прогноз плановых показателей на ближайшую перспективу.*

### Введение

В условиях высокой конкуренции и насыщенности рынка продуктами питания мясо-молочная отрасль Республики Беларусь, а в частности Могилевской области должна четко знать факторы, влияющие на эффективность деятельности, и предотвращать реально возникающие коммерческие и финансовые риски, которые возникают в процессе производства и реализации продукции. В настоящее время в мясо-молочной отрасли Могилевской области предпринят ряд мероприятий по повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции, повышению ее качества, завоевания признания другими производителями однотипной продукции как на территории Республики Беларусь, так и за ее пределами. Так, начиная с 2007 г., на перерабатывающих предприятиях мясо-молочной отрасли региона значительно расширился ассортимент вырабатываемой молочной продукции, в т.ч. импортозамещающей: в частности увеличен выпуск цельномолочной продукции лечебно-профилактического направления с бифидо-добавками и витаминными комплексами. В целях расширения экспортоориентированной продукции, наращивалась выработка цельномолочной продукции с увеличенными сроками годности за счет применения новых видов упаковочных материалов. На предприятиях области производится техническое перевооружение, разработаны и запущены в производство новые виды сыров с использованием современных технологических линий и технологий производства. Практически на всех предприятиях мясо-молочной отрасли Могилевской области внедрена система менеджмента качества на основе международных стандартов ИСО серии 9000. Кроме этого, на ряде передовых предприятий впервые внедрена система качества на основе анализа рисков и критических контрольных точек. В связи с увеличением переработанного сырья на предприятиях значительно увеличилось использование производственных мощностей. Проведение модернизации и технического перевооружения перерабатывающих предприятий было направлено на расширение ассортимента рентабельной продукции, освоение новых видов продукции, увеличение экспортного потенциала производимой продукции, сокращение производственных затрат. Техническое перевооружение, реконструкция и модернизация предприятий УКПП "Мясомолпром" в 2007 – 2008 гг. проводилось в соответствии с Республиканской Программой развития мясной и молочной промышленности на 2005 – 2010 гг. [1, с. 59-62], областной программой реализации важнейших инвестиционных проектов на 2007 – 2008 гг. и планом технического перевооружения предприятий УКПП "Мясомолпром" на 2007 – 2010 гг. Проведенные мероприятия позволят предприятиям мясо-молочной отрасли региона предотвратить появление рискованных ситуаций в несколько раз [2].

Проблема эффективности – это всегда проблема выбора: что производить, какие виды продукции, каким способом, как их рас-

пределить и какой объем ресурсов использовать. Экономическая эффективность работы предприятия характеризует ее результативность, которая находит свое выражение в росте благосостояния населения страны. Следовательно, эффективность деятельности предприятия можно определить как оптимальное использования ресурсов в соотношении с общественными потребностями [3].

Экономическая эффективность в общем виде выражается формулой:

$$\mathcal{E} = P/Z, \quad (1)$$

где  $P$  – результаты производства;  $Z$  – затраты на получение данного результата.

Устойчивому функционированию и динамичному развитию производства, а впоследствии и повышению его эффективности как на национальном, так и на уровне отдельных предприятий способствуют следующие группы факторов:

1. Организационные – предполагают рациональную организацию предприятий по размерам и ресурсам, организацию связей и взаимодействия товаропроизводителей и структурных подразделений, организацию эффективного управления и выгодной кооперации труда и капитала.
2. Рыночные – определяются необходимостью в той или иной мере считаться с объективными законами рынка и постепенным вхождением предприятий в более совершенную систему их функционирования, а именно: широкомасштабные маркетинговые исследования рынка на предмет изучения спроса на продукцию, объемов сбыта, требуемого качества, каналов товародвижения, конъюнктуры цен, рекламы и т.д.; использование принципов бизнес-планирования с целью расчета объективных возможностей развития производства, достижения (получения) достаточных доходов для осуществления расширенного воспроизводства, накопления капитала; поэтапное завоевание ниш на рынках продовольствия (как внутренних, так и внешних) посредством выравнивания качества сельскохозяйственной продукции в соответствии с требованиями международной сертификации и стандартизации, перехода на интенсивные и ресурсосберегающие технологии, позволяющие получать конкурентную продукцию.
3. Экономические – имея особенностью своего формирования два уровня: макроуровень и микроуровень, являются определяющими тактику производственно-экономической деятельности предприятий АПК.
4. Производственные – являются основополагающими, их исходное состояние свидетельствует о целесообразности и эффективности всякого аграрного производства.
5. Научного, профессионального и информационного обеспечения – призваны гарантировать более эффективное ведение производства в соответствии с научными рекомендациями при внедрении передового опыта, принятии правильных и своевременных хозяй-

ственных решений в силу наличия и целенаправленного использования информации о ситуации в производстве, сфере сбыта, торговли, потребления [4].

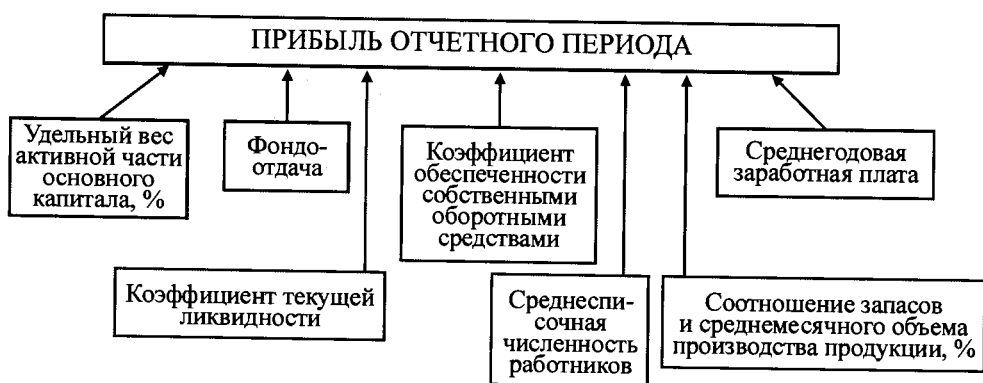
На уровне предприятия система показателей экономической эффективности включает показатели как по видам используемых ресурсов, так и оценочные. Главным оценочным показателем деятельности предприятия является прибыль. К оценочным показателям эффективности традиционно относят: рентабельность продукции; рентабельность производственных фондов; производство продукции на 1 руб. затрат; относительную экономию основных и оборотных фондов, а также материальных, трудовых затрат и фонда оплаты труда [1].

Множество методик, предложенных в экономической литературе, свидетельствует об отсутствии единой системы показателей эффективности деятельности предприятий. Предлагаемые некоторыми авторами системы показателей являются разнородными, трудно поддающимися структуризации. Наметившаяся тенденция увеличения числа показателей для оценки эффективности деятельности предприятий зачастую не облегчает, а затрудняет принятие правильных управленческих решений.

Регрессионный анализ является эффективным статистическим методом изучения взаимосвязи переменных, из которых одна рассматривается как объясняемая (или зависимая), а другие как объясняющие (или независимые). В экономической жизни каждый отдельно взятый фактор, как правило, не определяет изучаемое явление во всей полноте. Только комплекс факторов в их взаимосвязи может дать более или менее полное представление о характере поведения изучаемого явления. Множественность и сложность связей экономических переменных заставляют исследователя ограничиваться в процессе моделирования кругом таких факторов, которые определяют главные тенденции в изменении рассматриваемого явления (показателя) [5].

### Основная часть

Для изучения количественного влияния и степени тесноты связи между исследуемыми показателями было проведено статистическое моделирование на основе корреляционно-регрессионного анализа. При прямолинейной корреляционной зависимости с ростом факториального признака происходит возрастание или убывание результата в среднем на определенную величину, т.е. между переменными величинами устанавливается постоянное соотношение. В качестве критерия эффективности деятельности предприятий взята прибыль отчетного периода. Кроме классических факторов, на размер прибыли оказывает косвенное влияние ряд факторов, которые представлены на схеме.



### Факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия

Полученные корреляционные модели формирования прибыли отчетного периода имеют следующий вид:

2007 год:

$$Y_x = -724,055 - 48,631 \times X_1 + 704,270 \times X_2 + 6104,888 \times X_3 - 180,425 \times X_4 + 7,796 \times X_5 - 11,608 \times X_6 - 54,528 \times X_7$$

$$R=0,95; R\text{-квадрат} = 0,91; F=5,86$$

2008 год:

$$Y_x = -4738,813 + 251,133 \times X_1 + 75,25 \times X_2 + 7495,435 \times X_3 + 2250,4 \times X_4 + 17,522 \times X_5 - 23,732 \times X_6 - 1153,9 \times X_7$$

$$R=0,97; R\text{-квадрат} = 0,95; F=13,23,$$

где  $Y$  – прибыль отчетного периода, млн руб.;  $X_1$  – удельный вес активной части основного капитала, %;  $X_2$  – фондоотдача;  $X_3$  – коэффициент текущей ликвидности;  $X_4$  – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;  $X_5$  – среднесписочная численность работников, чел.;  $X_6$  – среднегодовая заработная плата, тыс. руб.;  $X_7$  – соотношение запасов и среднемесячного объема производства продукции, %.

На основании полученных уравнений создана модель связи прибыли отчетного периода с рядом производственных факторов. Коэффициенты множественной корреляции свидетельствуют о наличии сильной связи между выбранными факторами и показателем эффективности. Построенная модель признается надежной, так как рассчитанный  $F$ -критерий больше табличного. На примере 2008 г. представим следующую интерпретацию полученному уравнению регрессии: прибыль увеличивается на 251,133 млн руб. при увеличении удельного веса активной части основного капитала на 1%; на 75,25 млн руб. – при увеличении фондоотдачи на один пункт; на 7495,435 млн руб. – при увеличении коэффициента текущей ликвидности на один пункт; на 2250,446 млн руб. – при увеличении

коэффициента обеспеченности собственными средствами на один пункт; на 17,522 млн руб. – при увеличении среднесписочной численности на 1 человека. Прибыль уменьшается на 23,732 млн руб. – при снижении среднегодовой заработной платы на 1 тыс. руб.; на 1153,938 млн руб. – при изменении соотношения запасов и среднемесячного объема производства на 1%.

Для того чтобы коэффициенты регрессии в уравнении связи, имеющие разные единицы измерения, привести в сопоставимый вид, рассчитываются стандартизированные коэффициенты регрессии (бетта-коэффициенты). Их сопоставление позволяет сделать вывод о сравнительной степени воздействия каждого фактора на величину результативного показателя. Выполненные расчеты бета-коэффициентов показывают, что наибольшее влияние на размер прибыли оказывают среднесписочная численность работников, коэффициент текущей ликвидности. Самое слабое влияние – среднегодовая зарплата и соотношение запасов и среднемесячного объема производства [6].

Решающее влияние на эффективность деятельности предприятий, входящих в состав УКПП “Мясомолпром” в 2008 г. оказывал удельный вес активной части основного капитала. Рассчитанный коэффициент эластичности показывает, что при его увеличении на 1% прибыль увеличивается на 1,907%. В связи с этим руководство предприятий должно уделять внимание вопросам эффективного использования основного капитала, подбору кадров, повышению их квалификации, улучшению мотивации труда. Также значительное влияние на результативный показатель оказывает коэффициент текущей ликвидности, что является положительной тенденцией и говорит о способности предприятия своевременно оплачивать свои разнообразные обязательства имеющимися платежными ресурсами [7].

Проведенными исследованиями нами доказано, что многофакторный корреляционно-регрессионный анализ имеет научную и практическую значимость при определении эффективности деятельности перерабатывающих предприятий. При этом достигается более объективная оценка производственно-хозяйственной деятельности предприятий и возможен более точный прогноз плановых показателей на ближайшую перспективу.

### Заключение

В результате, на основании полученных данных можно сделать вывод о том, что руководство анализируемого предприятия должно учитывать формирование эффективных финансово-денежных систем. Это означает усиленное внимание к использованию трудовых ресурсов, создание дополнительных рабочих мест за счет диверсификации производства, удовлетворение потребности населения в товарах народного потребления отечественного производства, выпуск



необходимого объема высококачественной продукции, достаточного для обеспечения продовольственной безопасности. Кроме этого, необходимо тщательно подходить к рациональному размещению и расходованию финансовых средств, увеличению собственных финансовых средств предприятий, ускорению оборачиваемости продукции, повышению финансовой устойчивости, уменьшению задолженностей разного рода и т.д. [8]. Только совокупность перечисленных мероприятий позволит мясомолочной отрасли Могилевской области функционировать с высокой эффективностью.

Повышению эффективности деятельности перерабатывающих предприятий способствует создание кооперативно-интеграционных объединений в виде финансово-промышленных групп, холдингов, товариществ и ассоциаций. К наиболее эффективным объединениям, которые уже достаточно адаптировались к требованиям рыночной экономики, можно отнести ОАО «Гроднохлебопродукт», ОАО «Лиддохлебопродукт» в Гродненской области, ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский»», СПК «Агрокомбинат «Снов»», МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи»» в Минской области, ОАО «Могилевхлебопродукт» в Могилевской области и многие другие. Всего в республике работает около 50 кооперативно-интеграционных структур.

В 2009 г. предполагается создать 41 кооперативно-интеграционную структуру. Их образование станет важным стимулом для повышения эффективности деятельности как отдельных предприятий, так и АПК в целом. Тем более, что в новых рыночных условиях такие структуры имеют ряд очевидных преимуществ. Во-первых, преодолевается существующая разрозненность производителей сырья и переработчиков, торговых и других структур, устраняется конкуренция между производителями и поставщиками однотипной продукции, что очень важно для формирования единой ценовой политики. Во-вторых, предоставляется возможность оптимизировать цены, условия производства и сбыта продукции, включая проведение демпинговой политики в отношении иностранных конкурентов. Объединившись, отечественные производители и переработчики будут действовать сообща во всем – от определения единой цены до освоения новых рынков сбыта. Еще одним преимуществом создания таких структур можно считать то, что благодаря их образованию приводится в порядок система налогообложения конечной продукции. При этом исключается практика двойного и тройного налогообложения при движении продукции от поставщиков сырья до предприятий по переработке и сбыту. Такие структуры будут определять новые направления развития рыночной торговли. При этом снизятся транспортные расходы, улучшится логистика. Условия жесткого соперничества на внутреннем и особенно на внешнем рынке заставят эти объединения искать пути для совместной реализации более гибкой маркетинговой политики.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Базылев, Н.И.* Экономическая теория / Н.И. Базылев. – Минск: Экоперспектива, 2008. – 637 с.
2. Государственная программа возрождения и развития села на 2005 – 2010 годы.
3. *Савицкая, Г.В.* Анализ эффективности деятельности предприятия: Методологические аспекты / Г.В. Савицкая – 2-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2004. – 160 с.
4. *Головачев, А.С.* Экономика предприятия: учебник / А.С. Головачев. – Минск: Новое знание, 2008. – 580 с.
5. *Мальцевич, В.М.* Анализ основных факторов, определяющих эффективность функционирования акционерного капитала в АПК / В.М. Мальцевич // Бухгалтерский учет и анализ. – 2001. – № 1. – С. 39-50.
6. *Елисеева, И.И.* Общая теория статистики: учебник / И.И. Елисеева, М.М. Юзбашев; под ред. чл.-корр. РАН И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 480 с.
7. *Скриба, С.И.* Экономико-статистическое моделирование и прогнозирование средствами MS Excel: учеб. пособие / С.И. Скриба, Н.Н. Скриба. – Минск: БГЭУ, 2002. – 171 с.
8. *Маргулис, Е.И.* Экономическое развитие предприятия / Е.И. Маргулис, Н.И. Кочуров // Пищевая промышленность. – 2003. – № 9. – С. 26-27.

Поступила в редакцию 07.08.2009 г.

УДК 336.226.1:334.722.1

*Н.Н. ЕВСЕЙЧИКОВА*

## ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ ИЛИ УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

*В статье исследуется система налогообложения предпринимательства в Республике Беларусь. Рассматриваются особенности и проблемы применения индивидуальными предпринимателями общего порядка и упрощенной системы налогообложения, факторы, от которых зависит выбор предпринимателей. Изучен зарубежный опыт налогообложения малого бизнеса, проанализированы положительные и отрицательные моменты белорусского законодательства. Предложены конкретные пути совершенствования налогообложения индивидуальных предпринимателей в современных условиях.*

### Введение

Одним из важнейших направлений государственной политики является создание благоприятного экономического климата для предпринимательства во всех его организационно-правовых формах. Развитие именно этого сектора экономики можно рассматривать как основу преобразований и перехода белорусской экономики к стадии

оживления и подъема. Это позволит как можно скорее компенсировать социальные издержки начального этапа реформы, создать устойчивый и многочисленный слой “эффективных собственников” – опоры рыночной экономики [1].

Предприниматели – самая активная часть нашего общества. Согласно статистическим данным в Республике Беларусь на 01.01.2007 г. функционировало 35,7 тыс. малых предприятий и 191,8 тыс. индивидуальных предпринимателей [2]. В связи с предпринятыми государством мерами по улучшению предпринимательской среды и перевода белорусского малого и среднего бизнеса на более цивилизованные формы организационной деятельности, на 01.04.2008 г. в Беларуси насчитывалось уже 51 тыс. малых предприятий. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года их количество увеличилось на 36%. Число индивидуальных предпринимателей в 2008 г. возросло на 10,8% и составило 212,56 тыс. человек. Сумма налоговых поступлений от индивидуальных предпринимателей составила 682,5 млрд рублей (около 3% от общего объема поступлений, контролируемых налоговыми органами). В январе-марте 2008 г. в сфере малого предпринимательства работало 440 тыс. человек, что составляло 10% от общего количества занятых в экономике РБ [3]. Таким образом, малый бизнес в нашей стране представляет собой динамично развивающийся сектор экономики.

Для успешного осуществления своей деятельности и максимизации прибыли немаловажную роль играет выбранная индивидуальным предпринимателем система налогообложения. Налогообложения индивидуальных предпринимателей в экономической литературе обычно не выделяются в качестве отдельной темы, а освещаются в процессе рассмотрения различных аспектов налогообложения в Республике Беларусь. Следовательно, выделение налогообложения индивидуальных предпринимателей в отдельную тему является достаточно актуальным в контексте изучения причин, по которым затруднено развитие малого бизнеса в Республике Беларусь. В настоящей публикации рассматриваются особенности и проблемы применения индивидуальными предпринимателями общего порядка и упрощенной системы налогообложения, факторы, от которых зависит выбор предпринимателей.

### Основная часть

В соответствии с законодательством Республики Беларусь индивидуальными предпринимателями применяется общий порядок налогообложения или особые режимы.

Общеустановленный порядок налогообложения функционирует в Республике Беларусь с начала 1992 г. и, несмотря на частые изменения, все же продолжает оставаться достаточно проработанным по сравнению с особыми режимами налогообложения. При общем порядке индивидуальные предприниматели платят все установленные законодательством налоги, сборы, пошлины, в том

числе, прежде всего подоходный налог и целевые местные сборы, а также налог на добавленную стоимость, акцизы, экологический налог, налог на приобретение автотранспортных средств и другие малозначительные налоги. Основным налогом при выборе общей системы налогообложения является подоходный налог, порядок исчисления и уплата которого регулируется Законом Республики Беларусь "О подоходном налоге с физических лиц". Следует отметить, что с 2009 г. в действующее законодательство внесены наиболее существенные изменения за последние 10 лет. Так, с 1 января 2009 г. после длительного применения прогрессивной шкалы налогообложения от 9 до 30%, установлена плоская ставка налога в размере 12% в отношении доходов физических лиц. В отношении доходов от предпринимательской деятельности действует ставка 15% [4].

Данные преобразования упростили процедуру расчета и уплаты подоходного налога для физических лиц. Однако для некоторых индивидуальных предпринимателей налоговая нагрузка может увеличиться, так как налоговая ставка будет оставаться неизменной, независимо от суммы дохода плательщика. Так, плательщики, которые до перехода на плоскую шкалу уплачивали подоходный налог по минимальной ставке 9%, с начала 2009 г. должны платить по ставке 15%. Нельзя забывать, что кроме подоходного налога, обязательным является уплата местного целевого транспортного сбора на обновление и восстановление транспорта общего пользования, используемого на маршрутах в городском пассажирском, пригородном и междугородном автобусном сообщении, и сбора на содержание и развитие инфраструктуры города по ставке 3%. Таким образом, совокупная ставка налогов для предпринимателей в 2009 г. достигнет почти 18%.

Хотелось бы отметить, что с 2009 г. существенно изменилась и налоговая база, которая теперь исчисляется с применением новых размеров налоговых вычетов. Так, кроме профессиональных налоговых вычетов, которые предприниматели применяли и до 2009 г. (документально подтвержденные расходы или 10% от валовой выручки) в настоящее время увеличен размер стандартных налоговых вычетов. Таким образом, для доходов, не превышающих 1,5 млн белорусских рублей в отчетном периоде, с января 2009 г. стандартный налоговый вычет увеличился по сравнению с прошлым годом в 7 раз и составляет 250 тыс. белорусских рублей. Кроме этого, к социальным налоговым вычетам с 2009 г. добавлен вычет в сумме, не превышающей двух базовых величин за каждый месяц налогового периода, и уплаченной в качестве страховых взносов по договорам добровольного страхования жизни и дополнительной пенсии, а также по договорам добровольного страхования медицинских расходов [4]. Вышеперечисленные льго-

ты позволят уменьшить налогооблагаемую базу плательщика при расчете подоходного налога.

По общеустановленной системе налогообложения, помимо подоходного налога, как уже отмечалось выше, уплачивается довольно-таки большое количество других налогов, что увеличивает совокупную налоговую нагрузку предпринимателей. Хотелось бы отметить, что в странах, которые сумели достичь высокого уровня экономического развития, налогообложение предпринимателей заключается в том, что они уплачивают только подоходный налог. При этом на долю валового внутреннего продукта, произведенного субъектами малого и среднего предпринимательства, приходится до 60-70%. В нашей республике данный показатель составляет примерно 9-10% [5]. Поэтому для дальнейшего совершенствования общего порядка налогообложения предпринимателей, было бы целесообразно рассмотреть возможность уплаты только подоходного налога.

По сравнению с общим порядком налогообложения применение упрощенной налоговой системы предполагает ряд преимуществ. В первую очередь – уплата одного налога, которая заменяет уплату многих других налоговых платежей. Исключения составляют платежи, взимаемые при ввозе (вывозе) товаров на таможенную территорию Республики Беларусь, государственные пошлины, регистрационные, лицензионные, оффшорные, гербовые сборы, налог на приобретение автомобильных транспортных средств, обязательные страховые взносы и иные платежи в ФСЗН, налог на добавленную стоимость. Последний уплачивается по выбору предпринимателя, остальные перечисленные платежи – в общеустановленном порядке.

Ставки налога дифференцированы в зависимости от того, какая форма упрощенной системы налогообложения применяется. С 2009 г. они также значительно снижены и составляют 8% в случае выбора индивидуальным предпринимателем уплаты налога на добавленную стоимость, 6% – без уплаты НДС. Пониженные ставки налога (5% и 3% соответственно) предусмотрены для индивидуальных предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в сельской местности и развивающих фермерство.

Позитивным моментом применения упрощенной налоговой системы является то, что индивидуальные предприниматели, кроме уплачивающих НДС, освобождаются от обязанности ведения учета расходов и ведут только учет доходов. Кроме этого, применение упрощенной системы ведет к сокращению налоговой нагрузки, существенному уменьшению количества платежных поручений, упрощению процесса заполнения налоговых деклараций, высвобождению времени индивидуального предпринимателя для ведения аналитической работы и т.д.

Переход на упрощенную систему может быть вполне оправдан для индивидуальных предпринимателей, у которых низкий процент расходов, произведенных в процессе осуществления своей деятельности, что соответственно увеличит сумму подоходного налога при общем режиме налогообложения. В то же время следует отметить, что право на применение упрощенной системы налогообложения возможно только при соблюдении установленных законодательством критериев валовой выручки. Так, претендовать на применение упрощенной системы могут индивидуальные предприниматели, если размер их валовой выручки в течение первых девяти месяцев года, предшествующего году перехода на упрощенную систему налогообложения, не превысил 2625,0 млн руб. Это значительный размер выручки, достичь который предпринимателю весьма непросто. Поэтому можно предположить, что по данному критерию применить эту систему сможет больше предпринимателей.

В свою очередь, для индивидуальных предпринимателей, занимающихся розничной торговлей и (или) оказывающих услуги общественного питания, вместо показателя валовой выручки может применяться показатель валового дохода, который отличается от валовой выручки на величину цены приобретения реализованных товаров. Ограничением для них является размер валовой выручки, который с 2009 г. значительно увеличен и составляет 1 млрд рублей в год, что является также достаточно высоким показателем. Кроме того, с 2009 г. ставка налога для предпринимателей, использующих в качестве налоговой базы валовой доход, снижена с 20% до 15% [6]. Вышеперечисленные положения действующего законодательства безусловно улучшат условия применения упрощенной системы, расширяя возможности ее применения, и повысят ее привлекательность для субъектов малого бизнеса.

В некоторой степени в связи с изменениями налогового законодательства, введенными с 2009 г., несколько снизится налоговая нагрузка и для предпринимателей, применяющих общий режим. Так, с 1 января 2009 г. ставка налога на приобретение автомобильных транспортных средств уменьшается с 5 до 3%, ставка налога с продаж при реализации импортных товаров снизится с 15 до 5%, на услуги – соответственно с 10 до 5% [7].

Таким образом, принятие решения о переходе на упрощенную систему или выбор общеустановленного порядка налогообложения зависит от результатов проведенных индивидуальным предпринимателем экономических расчетов и должно соответствовать предъявляемым законодательствам критериям.

В последние годы в работе по совершенствованию действующей системы налогообложения малого и среднего бизнеса Республики Беларусь большое внимание уделяется вопросам снижения ставок налогов, сокращения количества налогов и других обязательных

платежей при одновременном упрощении порядка их взимания. Тем не менее, по результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что используемые системы налогообложения все же не могут считаться достаточно эффективными применительно к индивидуальному предпринимательству. Прежде всего, следует отметить, что каждая из систем предусматривает уплату значительного количества налогов. Даже упрощенная система налогообложения отличается целым набором налогов, количество которых приближается к количеству налогов, уплачиваемых юридическими лицами. Если рассматривать применяемые системы налогообложения с точки зрения предпринимателей, то, помимо некоторых трудностей в правоприменительной практике, (например, сложность и запутанность некоторых расчетов), отмечается регулярно меняющееся налоговое законодательство, высокая налоговая нагрузка, большой документооборот, значительные штрафные санкции, установленные за нарушение налогового законодательства и др. [8].

### Заклучение

Следовательно, налогообложение индивидуальных предпринимателей в Беларуси в перспективе представляется целесообразным реформировать. Исходя из зарубежного опыта, на наш взгляд, целесообразно рассмотреть возможность в общей системе налогообложения оставить для индивидуальных предпринимателей, осуществляющих производственные виды деятельности, один налог — налог на доходы. В первые три года деятельности индивидуального предпринимателя установить ставку 12%. Эта мера позволит адаптироваться предпринимателям к сложившимся условиям налогообложения и поддержит начинающих свой бизнес. В дальнейшем, если предприниматель по истечении 3 лет продолжает заниматься этим видом деятельности, можно рассмотреть предоставление ему льгот или иных преференций в зависимости от экономической ситуации в стране. Если его деятельность прекратится, то он должен будет уплатить налоги по рассчитанной компетентными органами ставке.

Анализируя налоговую нагрузку при применении упрощенной системы налогообложения для предпринимателей, работающих в различных отраслях, можно заметить, что снижение налоговой нагрузки возможно лишь у тех из них, которые имеют небольшие по объему обороты по реализованным товарам, работам или услугам. С учетом данной специфики для предпринимателей производственной сферы представляется целесообразным установить ставку налога на уровне 5-6%, что позволит увеличить численность индивидуальных предпринимателей производителей и вывести сферу производства на качественно новый уровень развития.

Для индивидуальных предпринимателей сферы торговли, в частности, работающих с отечественными товарами, на которые в соответствии с законодательством, размер торговой надбавки ограничен, нами предлагается рассмотреть возможность уменьшения ставки налога примерно до 3-5%. Это создаст дополнительный стимул для работы с отечественными поставщиками, и возможно, несколько сократит импорт аналогичной продукции.

Реализация данных мероприятий, на наш взгляд, помимо сокращения налоговой нагрузки на субъекты хозяйствования, в перспективе будет способствовать уходу от “серых схем”, которые применялись именно в связи с достаточно серьезным налоговым прессом на малый и средний бизнес, что позволит в дальнейшем повысить вклад предпринимательства в экономику страны.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006 – 2010 годы, утв. Указом Президента Республики Беларусь от 12.06.2006 № 384 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – N 92. – 1/7667.
2. Статистический бюллетень “Основные показатели деятельности субъектов малого предпринимательства Республики Беларусь за 2006 год” Министерства статистики и анализа Республики Беларусь. – Мн.; Информстат РБ, 2007.
3. Small and Medium Business in Belarus // IPM Research Centre/ [Electronic resource]. – 2008// – Mode of access: <http://www.research.by/eng/business>. – Date of access: 23.02.2009.
4. Закон Республики Беларусь от 21.12.1991 № 1327 – XII “О подоходном налоге с физических лиц” с изменениями и дополнениями от 13 ноября 2008 г. № 449-З// Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2008 г., № 289, 2/1551.
5. Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://www.minfin.gov.by/>. – Дата доступа: 21.01.2009.
6. Указ Президента Республики Беларусь от 3 января 2009г. № 1 (упрощение системы налогообложения) // Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009. – Режим доступа: – <http://www.pravo.by/>. – Дата доступа: 03.03.2009.
7. Закон Республики Беларусь “О бюджете Республики Беларусь на 2009 год” от 13 ноября 2008 г. // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2008 г., № 450-З.
8. *Петр Козаржевский, Елена Ракова*. Регуляторная среда и тенденции развития малых и средних предприятий Беларуси // CASE – Центр социально-экономических исследований [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: [http://www.case.com.pl/upload/publikacja\\_plik/12860255\\_332r.pdf](http://www.case.com.pl/upload/publikacja_plik/12860255_332r.pdf) – Дата доступа: 03.03.2009.

Поступила в редакцию 12.03.2009 г.



УДК: 338.24:004

Е.В. ПОЗДНЯКОВА

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ РИСКАМИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*В статье рассматриваются программные средства, используемые в мировой практике управления риском. Приводятся рекомендации по использованию компьютерных технологий в системе риск-менеджмента на перерабатывающих предприятиях Республики Беларусь. Предложено применять возможности программы "Assistant Choice" и "StatGraphics" для оценки риска поставщика и моделирования ситуаций воздействия факторов риска.*

### Введение

Применение компьютерной техники и телекоммуникационных средств при поддержке рискованных решений руководителем на данном этапе мирового развития является очень актуальным при достижении целевых задач в условиях риска. Данная технология поддержки вносит в приемы, функции менеджмента риска ряд новых положительных черт. Во-первых, соблюдается строгая управленческая дисциплина на основе новых инновационных технологий, где одна из ведущих ролей отводится организационно-кадровому аудиту. Появляется возможность научного обоснования решения, базирующегося на модельных экспериментах с многовариантным комплексным и гибким анализом управленческих ситуаций. Во-вторых, повышается качественный уровень документированности всех этапов управления в условиях риска, начиная от определения предмета хозяйственного риска и перечня объектов, последствия от рискованного функционирования которых необходимо знать, и заканчивая систематизацией и реализацией различных возможностей, включая ведение переговоров в отношении страхования рисков. В этой связи широкое распространение получают программные продукты, позволяющие проводить проектные расчеты с элементами неопределенности и риска.

### Основная часть

Автоматизированные средства риск-менеджмента должны обеспечивать доступ к данным, их консолидацию, более точный анализ, качественную оценку и прогнозирование рисков, моделирование их воздействий на бизнес, а также предоставление полученных результатов. В подобные системы обычно входят справочники, которые позволяют системе рисков адекватно функционировать, находить

верные взаимосвязи и решения, расширенный каталог рисков, механизмы мониторинга рисков, средства построения отчетов, механизмы хранения и использования информации, механизмы безопасности, понятный и удобный для пользователя интерфейс и инструменты настройки программы. На данный момент в мире разработано довольно большое количество специализированных программ для оценки риска: Raft Radar, HSBC, OpRisk, Aptius, Oracle Risk Manager, Risk Dimensions и др. [1, с. 34]. Microsoft представлена на рынке решениями Microsoft Operations Framework и MOSASO; первый продукт ориентирован на обнаружение, оценку и предотвращение рисков IT-операциях, а второй позволяет определять контрольные процедуры по выявленным рискам, назначать по ним исполнителей и мониторить процесс исполнения и др. [2, с. 45-49]. Приведенные программные продукты ориентированы, прежде всего, на финансовый сектор и для их внедрения требуются значительные денежные и временные ресурсы.

Более специализированная и не столь дорогостоящая программа по риск-менеджменту представлена российским разработчиком ISG. ISG имеет программу комплексного управления рисками для промышленных предприятий. Данная программа позволяет оценивать риски по нескольким методикам: экспертным, с помощью вопросника, методом статистического учета качественных и стоимостных параметров [3, с. 66-68]. Однако этот продукт не учитывает отраслевую специфику деятельности субъектов хозяйствования. На рынке присутствуют продукты по автоматизации управления непосредственно конкретных отраслей. Например, отраслевое решение "ЛАНИТ. Мясопереработка" разработано специалистами группы компаний ЛАНИТ на основе программного продукта Microsoft Ахарта и предназначено для предприятий мясной промышленности [4, с. 28]. В данном решении разработана функциональность, обеспечивающая реализацию специфических бизнес-процессов управления деятельностью мясоперерабатывающего комбината, таких, как формирование платежного календаря, учет поступления туш на убойные пункты и в производство с учетом категоричности мясной продукции, получаемой в процессе разделки туш и изготовления продукции, учет естественной усушки готовой продукции при отгрузке, интеграция с весовым оборудованием, работа со спецификациями, учет сроков годности продукции. Однако данное решение не осуществляет оценку и прогнозирование рисков предприятия, моделирование их воздействий на эффективность функционирования.

Несколько более распространенными в нашей стране являются программы по оценке инвестиционных рисков. Например, пакет "Альт-Инвест" осуществляет пересчет результатов по другим входным данным, что облегчает проведение анализа чувствительности

оценок к изменению входных данных. Существует возможность проверить чувствительность проекта к влиянию таких факторов, как: показатели инфляции; объем экспорта и условия реализации продукции на внутреннем и внешнем рынках (в кредит, с авансовыми платежами); задержки платежей [5, с. 217].

Пакет “PROJECT EXPERT” – система представляет собой “закрытый” пакет. Поэтому необходимо регулярно адаптировать его к изменяющимся условиям реализации. Анализ рисков выполняется по 71 позиции, охватывающей 11 стадий проектов. Здесь эксперт выбирает лишь уровень риска – высокий, средний, низкий по каждой позиции и формулирует соответствующие комментарии по выбранному уровню. Пользователь может сформировать свой опросный лист (в соответствии со стоящими перед ним задачами) для качественного анализа проекта. Он может также самостоятельно сформировать факторы риска и комментарии к ним в соответствии со специфическими особенностями проекта [6, с. 10]. Ввод информации в систему и выход из нее технологически организованы, однако графическое представление информации и в этом пакете является более слабым, чем в “Альт-Инвест”.

Данные решения имеют и недостатки. Самым важным является то, что системы являются расчетными моделями, не представляя ни одного алгоритма оптимизации. Продукты не имеют ни визуальных (графических), ни аналитических средств сравнения различных проектов. Пакеты “не различают” пользователей, рассчитывая набор выходных показателей в целом для проекта, тогда как для инвестора и реципиента или другого участника проекта они будут различны. Наконец, рассматриваемые системы являются “статическими” в том смысле, что рассматривают заранее, экзогенно заданные издержки, инвестиционные затраты, программу реализации и т.д. в отличие от “динамических” систем, допускающих автоматическую корректировку показателей на  $t$ -м шаге в зависимости от значений показателей (тех же или других) на предыдущих шагах [7, с. 34].

В нашей стране внедрение комплексных автоматизированных систем управления рисками на перерабатывающих предприятиях пока не получило широкого распространения. Это связано с тем, что до недавнего времени отсутствовали специализированные программные продукты. Кроме того, для полного цикла внедрения автоматизированной системы управления рисками необходимы значительные денежные, временные и кадровые ресурсы, изыскать которые многие предприятия пока не готовы. Однако значимость рисков фактора для сохранения конкурентоспособности постоянно растет, а вместе с тем увеличивается необходимость в оценке и управлении хозяйственными рисками.

Так, можно предложить использовать уже существующие неспециализированные программные продукты для оценки различных аспектов рискованных ситуаций.

При организации системы управления рисками можно, например, использовать информационно-аналитические системы поддержки и принятия решений, такие, как AssistantChoice. Информационно-аналитическая система поддержки принятия решений (ИА СППР) AssistantChoice предназначена для многокритериального выбора оптимальных решений в сфере экономики и управления. В качестве метода поддержки принятия решений используется модификация метода анализа иерархий Саати (МАИСм), что позволяет описывать иерархии критериев и предоставляет возможности агрегирования оценок эксперта [8, с. 197].

Рассмотрим в качестве примера риск выбора поставщика сырья для УП “Минский мясокомбинат”. У предприятия есть возможность организации поставок сырья по нескольким каналам с различными условиями (см. табл. 1). Мясокомбинат имеет свои требования – критерии, по которым принимает решение о сотрудничестве. Критерии, по которым оценивают поставщиков будут являться факторами риска. Факторы риска также указаны в табл. 1.

Таблица 1

Сведения о поставщиках говядины  
УП “Минский мясокомбинат”

Поставщики	ФАКТОРЫ РИСКА								
	Доставка				Сырье		Статус поставщика		
	Место расположения	Необходимость таможенного оформления	Способ доставки	Тариф за доставку, % к стоимости сырья	Цена единицы сырья (говядина), у.ед.	Качество сырья	Наличие установленных связей	Репутация поставщика на рынке	Наличие случаев обманов, штрафов
А	г. Минск	нет	авт.	1,3	2,8	высокое	нет	неизв.	нет
В	Брестская область	нет	авт.	2,5	3,1	среднее	нет	неизв.	да
С	г. Смолевичи	нет	ж/д	1,9	2,9	высокое	да	отличная	нет

Используя AssistantChoice, необходимо оценить выбранные критерии в закладке “Оценка критериев” по степени важности, а альтернативы – в закладке “Оценка альтернатив”. Оценка критериев и альтернатив производится по 10-балльной шкале, значения оценок поясняются в нижнем поле окна.

В закладке “Результат” отобразится результат анализа: какая альтернатива является наиболее приемлемой. Как показано на рисунке 1, в нашем примере – это альтернатива “А”.

Приняв решение о сотрудничестве с поставщиком “А”, который предлагает более выгодные условия, УП “Минский мясокомбинат” будет функционировать с минимальным уровнем риска. Также пре-

имуществом программы является простота в использовании и подробные рекомендации к действиям на полях.

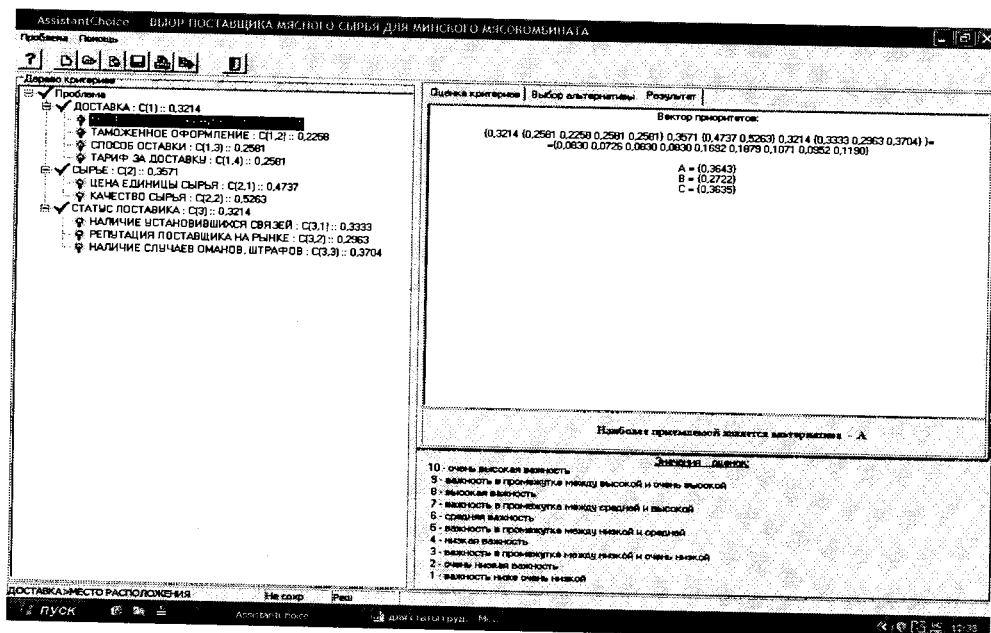


Рис. 1. Закладка “Результат”

При необходимости моделирования возможных состояний факторов какой-либо ситуации можно использовать возможности программы “StatGraphics”. Например, выявив заранее факторы хозяйственного риска, оказывающие наиболее значительное влияние на эффективность деятельности предприятия, можно спрогнозировать их влияние на показатель эффективности.

Рассмотрим пример. Предположим, произойдет увеличение закупочных цен на крупный рогатый скот, свиней первой и второй категорий, что повлечет за собой значительное увеличение прямых издержек предприятий. В связи с увеличением закупочных цен на продукцию животноводства и в целях возмещения удорожания стоимости основного сырья, занимающего в структуре себестоимости мясной продукции в среднем более 70%, а также недопущения ухудшения финансового положения перерабатывающих предприятий, предусматривается и увеличение предельных отпускных цен на говядину и свинину. Определим, каким образом, реализация фактора повлияет на эффективность хозяйственной деятельности предприятия (расчет произведен по данным ОАО “Ошмянский мясокомбинат”).

Определив экспертным методом возможные интервалы колебания значений отпускных цен на говядину и свинину, прямых издержек (до 10%), используем возможности программы “Stat Graphics”. Программа случайным образом (имитируя случайность рыночных процессов) вы-

бирает значения параметра из заданного интервала и строит возможные комбинации показателей (рис. 2). Мы получили 128 комбинаций.

BLOCK	Factor A	Factor B	Factor C	Factor D	Factor E	Factor F	Factor G	F
98	70179.8	79241.1	98480.7	4.5	4.95	4.5	5.76	6.37
99	77197.8	87165.2	98480.7	4.5	4.95	4.5	6.37	6.37
100	70179.8	87165.2	98480.7	4.5	4.5	4.95	5.76	5.76
101	77197.8	79241.1	89527.9	4.95	4.5	4.5	6.37	6.37
102	70179.8	87165.2	89527.9	4.6	4.95	4.5	6.37	6.37
103	77197.8	79241.1	89527.9	4.5	4.6	4.95	5.76	5.76
104	77197.8	87165.2	98480.7	4.95	4.95	4.5	6.37	5.76
105	70179.8	79241.1	96480.7	4.5	4.5	4.95	5.76	5.76
106	77197.8	79241.1	98480.7	4.95	4.5	4.5	5.76	6.37
107	77197.8	87165.2	98480.7	4.95	4.5	4.95	5.76	5.76
108	77197.8	87165.2	89527.9	4.6	4.6	4.95	5.76	5.76
109	77197.8	79241.1	98480.7	4.95	4.5	4.5	6.37	5.76
110	77197.8	87165.2	98480.7	4.95	4.95	4.5	5.76	5.76
111	77197.8	87165.2	89527.9	4.95	4.5	4.5	5.76	5.76
112	77197.8	87165.2	96480.7	4.95	4.95	4.95	6.37	5.76
113	70179.8	87165.2	89527.9	4.5	4.95	4.6	5.76	6.37
114	70179.8	79241.1	89527.9	4.95	4.6	4.5	6.37	5.76
115	77197.8	79241.1	89527.9	4.95	4.95	4.5	6.37	6.37
116	70179.8	79241.1	89527.9	4.95	4.95	4.95	5.76	5.76
117	70179.8	87165.2	89527.9	4.95	4.5	4.5	5.76	6.37
118	70179.8	87165.2	98480.7	4.95	4.95	4.95	6.37	5.76
119	70179.8	87165.2	89527.9	4.6	4.5	4.5	5.76	5.76
120	70179.8	87165.2	98480.7	4.95	4.95	4.6	6.37	5.76
121	70179.8	87165.2	98480.7	4.5	4.95	4.5	5.76	5.76
122	70179.8	87165.2	89527.9	4.5	4.5	4.5	6.37	6.37
123	70179.8	79241.1	89527.9	4.5	4.95	4.95	5.76	5.76
124	77197.8	79241.1	89527.9	4.95	4.5	4.95	6.37	5.76
125	70179.8	79241.1	89527.9	4.95	4.5	4.95	5.76	5.76
126	70179.8	79241.1	89527.9	4.5	4.5	4.95	6.37	5.76
127	77197.8	79241.1	98480.7	4.95	4.95	4.95	6.37	6.37
128	70179.8	79241.1	98480.7	4.5	4.95	4.95	5.76	6.37

Рис. 2. Возможные комбинации показателей для анализируемого фактора

Рассчитываем показатель эффективности, который представляет собой разность дисконтированных финансовых потоков от всех видов хозяйственной деятельности предприятия (NPV), подставляя в финансовую модель значения цен на говядину и свинину, прямых издержек для каждого варианта. Получаем множество значений показателя эффективности, для которых рассчитываем среднее значение ( $m$ ), а также величину риска (стандартное отклонение,  $d$ ). Для нашего примера  $m = -240,26$ ,  $d = 3072,08$ . В соответствии со статистическим правилом (так называемое “правило трех сигм”) значение показателя эффективности окажется в следующих интервалах:

- с вероятностью 68,3% – в диапазоне  $-240,26 \pm 3072,08$ ;
- с вероятностью 94,5% – в диапазоне  $-240,26 \pm 2 \cdot 3072,08$ ;
- с вероятностью 99,7% – в диапазоне  $-240,26 \pm 3 \cdot 3072,08$ .

Это означает, что при реализации фактора наиболее вероятное значение показателя эффективности будет колебаться около значения  $-240,26$  млн рублей. Применив правило “трех сигм”, получим, что с вероятностью 68,3% значение NPV попадает в диапазон от  $-3312,34$  до  $2831,82$  млн руб. В нашем случае значение  $m <$  планируемого значения показателя эффективности. Это означает, что реализация анализируемого фактора приведет к снижению эффективности деятельности предприятия и необходимы меры по нейтрализации его воздействия.

Однако предложенные варианты, как и рассмотренные ранее специализированные программные продукты, могут использоваться лишь для решения какой-либо конкретной задачи и не охватывают все процессы, происходящие на предприятии.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости разработки и внедрения специального алгоритма риск-менеджмента, разработанного на основе компьютерных технологий, таким образом, чтобы комплексно охватить все процессы функционирования перерабатывающего предприятия, начиная от закупки сырья, контроля его качества, производства продукции, включая инновационную деятельность, и заканчивая ценовой политикой и маркетинговой стратегией. То есть необходим такой программный продукт, который на всех этапах жизненного цикла перерабатывающего предприятия создаст возможность управления рискованными событиями и принятия наиболее рационально и научно-обоснованного решения. Кроме того, разрабатывать такую программу необходимо с четким выделением иерархической последовательности рискованных факторов, т.е. с выделением, прежде всего рисков, оказывающих наиболее значительное влияние на эффективность функционирования перерабатывающего предприятия.

Применение такой системы поможет улучшить качество управленческих решений, организовать разрешение проблемы с математически-обоснованной точки зрения, повысит способность быстрого реагирования на возникающие проблемы.

### **Выводы**

В условиях интенсивных изменений во внешней и внутренней среде предприятия перерабатывающей промышленности функционируют в условиях неопределенности, осуществляют рискованную деятельность, а, следовательно, задача управления хозяйственными рисками обретает особую актуальность. Причем эффективность данной системы во многом зависит от степени автоматизации поддержки принятия решений в условиях риска. На мировом рынке программных решений по риск-менеджменту представлены разработки по решению данной проблемы. Однако это – почти все продукты иностранного производства, и ориентированы они, прежде всего, на банковский сектор. Кроме того, многие из них являются весьма дорогостоящими. Поэтому белорусские перерабатывающие предприятия пока не используют комплексные автоматизированные системы управления рисками. А так как значимость рисков фактора постоянно возрастает, а вместе с ней и необходимость искать эффективное решение для организации системы управления хозяйственными рисками, предложено использовать в этих целях неспециализированные программные продукты, например, такие, как ИА СППР Assistant Choice и “Stat Graphics”.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Dembo, Ron S.* Mark To Future. A Framework for Measuring Risk and Reward / Ron S. Dembo // Algorithmics Publications. – 2005. – № 5 (May). – С. 17-21.
2. *Подгорная, Л.* Предмет второй необходимости / Л. Подгорная // Риск-менеджмент. – 2007. – № 4(4). – С. 66-68.
3. Treasury Operations and The Foreign Exchange Challenge / Dimitris N. Chorafas. Published by John Wiley & Sons, Inc., 2004. – 648 с.
4. Новости РБ: Новое решение по автоматизации управления информационными системами // Кумпячок. – 2005. – № 1(3). – С. 28.
5. *Кошечкин, С.А.* Прогнозирование в инвестиционном проектировании / С.А. Кошечкин // Региональная научно-практическая конференция “Менеджер 21 века” НГТУ, 1999. – С. 217-219.
6. *Карелин, Д.* Информационные технологии в управлении предприятием / Д. Карелин // Белорусская газета. – 2004. – 23 мая. – С. 10.
7. Программные продукты, применяемые при оценке эффективности инвестиционного проекта // Инвестиции в России. – № 3. – 1998. – С. 33-41.
8. *Железко, Б.А.* Ре-инженеринг бизнес-процессов / Б.А. Железко, Т.А. Ермакова, Л.М. Володько. – Мн.: Книжный дом, Мисанта, 2006. – 267 с.

Поступила в редакцию 22.05.2008 г.

УДК 658.512

*О.С. СУРОМЕЙКО*

## ВНУТРЕННЯЯ КОНКУРЕНЦИЯ КАК МЕХАНИЗМ САМОРЕГУЛЯЦИИ И САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В статье рассматриваются элементы квазиконкуренции как способа саморегуляции предприятия, внутренний механизм достижения устойчивости путем стимулирования одних подразделений и вытеснения из состава предприятия менее успешных, описывается суть конкуренции между структурными подразделениями, ее положительные результаты и деструктивные последствия.*

### Введение

Создание условий для открытой конкуренции внутри предприятия – непростая задача даже для опытного менеджера. В большинстве случаев конкуренция внутри организации не приветствуется, руководители предприятий, по словам Е. Поповой, “игнорируют ее наличие, иные подавляют любые посягательства на перераспределение ресурсов внутри организации, кто-то стремится избежать конкуренции, одни терпят ее как неизбежное зло, другие используют конкурентов для решения локальных задач” [1].



Внедрение элементов рынка и конкуренции как источника развития внутри предприятия является перспективным способом продлить ему жизнь, обеспечив организационную устойчивость системы в условиях неопределенности.

Стихийно возникающая, неуправляемая и подавляемая конкуренция способна привести к социальным взрывам, нанести организации непоправимый ущерб, вплоть до ее распада.

### Основная часть

По мнению В.Б. Акулова и М.Н. Рудакова, отношения внутри предприятия “строятся не только на административной основе. Этот тип отношений является структуроопределяющим, доминирующим, но не единственным. Во внутренней среде организации могут иметь место отношения с известной мерой рыночности, особенно когда предприятие состоит из сложной комбинации юридически самостоятельных подразделений” [2].

Мы можем говорить только о внедрении в управление организацией элементов конкуренции, т.к. в полном смысле конкурировать могут лишь структурные подразделения, обладающие высокой экономической самостоятельностью, свободой выбора видов деятельности, реализующие продукцию по рыночным ценам, при условии отсутствия давления со стороны администрации предприятия. Реализация всех принципов свободной конкуренции в рамках предприятия не представляется возможной, т.к. в противном случае предприятие потеряет свою целостность и превратится в конгломерат отдельных структурных подразделений, преследующих свои цели, отличные от целей всей организации.

По аналогии с межотраслевой и внутриотраслевой конкуренцией можно выделить три типа конкуренции между подразделениями одного предприятия, так называемой квазиконкуренции:

- 1) конкуренция между подразделениями, занятыми в различных направлениях производственной или торговой деятельности;
- 2) конкуренция между подразделениями, производящими взаимозаменяемую продукцию или услуги, реализуемые на смежных рынках;
- 3) конкуренция между структурным подразделением предприятия и внешним субъектом хозяйствования за право поставить продукцию или оказать услуги другому подразделению в рамках данного предприятия.

**Первый тип** конкуренции представляет собой борьбу за ограниченные ресурсы предприятия, соперничество за сферы приложения капитала. Свободные средства всего предприятия концентрируются и вкладываются в те направления деятельности, которые демонстрируют наилучшие результаты. В иных случаях при более жесткой конкуренции наиболее прибыльные направления получают и часть капитала, изымаемого из неэффективного производства.

**Второй тип** конкуренции ориентирован на завоевание покупателя и возникает в том случае, когда рыночные сегменты подразделений начинают пересекаться. Такое соперничество зачастую носит деструктивный характер, его появление связано с неграмотным распределением рынков сбыта. Когда руководитель, последовательно реализуя политику конкуренции, искусственно насаждает конкуренцию между направлениями бизнеса, создает на рынке две независимые структуры, ориентированные на один покупательский сегмент. Структурные подразделения начинают постепенно «выживать» друг друга с рынка, применяя методы недобросовестной конкуренции. Цель руководства в данной ситуации – оставить тот филиал, который лучше справляется с работой. При этом излишнее напряжение и борьба с коллегами как закономерный результат такой конкуренции отрицательно сказываются на работе всего предприятия.

**Третий тип** конкуренции самый продуктивный. Он возникает при наличии свободы выбора у подразделения, т.е. решение, где покупать товар – в рамках предприятия или на внешнем рынке, – принимает само подразделение. Критерием выбора поставщика становится стоимость его товара на внешнем рынке и у внутреннего производителя. Внутреннему структурному подразделению в данном случае доступны следующие предпочтения: в цену на продукцию не нужно закладывать маркетинговые расходы на рекламу, продвижение, доставку продукции и т.д. Структурное подразделение-потребитель может рассчитывать на определенную систему поощрения при приобретении товара у внутреннего подразделения, рискованность подобных сделок минимальна, гарантии выполнения операции достаточно высоки по сравнению со схожей операцией со сторонним продавцом.

В некоторых случаях достаточно просто указать на стороннего производителя товаров и услуг, обсудить с его представителями возможность сотрудничества, как все усилия руководителя структурного подразделения будут направлены на активизацию деятельности находящегося под его началом отдела. Генеральный директор компании КРОК отмечает: «Бизнес – процесс, который требует максимальной эффективности от компании и каждого сотрудника: мобильности, минимальных издержек, профессионализма и т.д. Как следствие, складываются отношения, которые можно назвать конкурентными. Если вдруг мне кажется, что какой-то департамент может работать более эффективно, я даю понять, что могу поручить эту работу еще кому-нибудь или взять субподрядчика» [3].

Как справедливо отмечает специалист в области управления Владлен Лунин, в таком соперничестве могут участвовать не все структурные подразделения, есть «небольшой набор товаров и услуг, от которых зависит безопасность предприятия в целом, и они должны покупаться и продаваться только в его рамках, но никак не

на внешнем рынке. В качестве примера можно привести финансирование деятельности подразделений. Подразделение не может самостоятельно кредитоваться на рынке, привлечение ресурсов – прерогатива финансовой службы. Подразделение может купить финансовый ресурс только у нее” [4].

Корпорация GM в 1930-е гг. вновь вышла на лидирующие позиции на рынке автомобилей благодаря внутреннему соперничеству. Ее руководство сделало так, что предприятие, изготовившее лучший двигатель, становилось его поставщиком для очередной модели.

У внутренней конкуренции есть свои плюсы и минусы. В определенных случаях конкуренция между подразделениями может быть деструктивной. Например, “на предприятии “А” группа розничных продаж скомплектовала заказ мелким покупателям, гарантировав доставку через 3 дня, а оптовый отдел в это же время заключил сделку с дилером. Принцип конкуренции сработал, и товар ушел к дилеру, поскольку начальник оптового отдела быстрее успел оформить отгрузочные документы. В результате предприятие обслужило одного покупателя вместо пятнадцати и получило 10% валовой прибыли вместо 35%” [5].

В крупных компаниях зачастую конкурируют не только менеджеры, но и целые подразделения. Каждый отдел считает, что он в компании самый главный. Отдел продаж уверен, что на его плечах и держится весь бизнес, отдел финансов – что только они профессионалы. И каждый считает, что другие работают хуже.

По словам Владимира Столина: “Самое неприятное в битве подразделений то, что появляются дыры в работе. Конкурируя, подразделения часть работы считают чужой, и никто не хочет ее делать” [6]. Или другая ситуация: подразделения начинают отказываться от выполнения тех функций, которые требуют вовлечения значительных ресурсов, существенных затрат времени и не приносят большой отдачи. Например, в проектной организации руководители групп отказываются работать над объектами с низкой сметной стоимостью, требующих длительной усердной работы сотрудников, в отделе продаж в погоне за показателями перестают обслуживать мелких клиентов, переориентировавшись на крупные заказы, теряя при этом клиентскую базу.

Положительное влияние конкуренции проявляется в ряде преимуществ:

- собственник получает объективную информацию о перспективах отдельных направлений деятельности;
- стимулирование наиболее успешных направлений деятельности, ликвидация нежизнеспособных производств;
- рациональное использование ресурсов организации, точечные капиталовложения в отдельные направления деятельности, а не распыление ресурсов по всему предприятию;

- увеличение эффективности отдельных операций, которые раньше выполнялись по традиции, а не из-за выгоды для предприятия (например, замена поставщиков на лучших, снижение цен и издержек без сокращения прибыли и ухудшения качества);
- разовая “привязка к реальности”: конкурирующие подразделения, принимая управление делами, проводят инвентаризацию реальных активов (по словам В.А. Гончарука, “вскрывается половина случаев воровства, прошлые ошибки, несуществующие товарные запасы [5]”);
- внедрение полезных всему предприятию инноваций становится единственным эффективным способом конкуренции для подразделений, стремящихся повысить свой рейтинг.

Одним из вариантов оптимального использования конкуренции между подразделениями специалисты называют “проведение внутренних тендеров: над проектом работает несколько групп, но решение принимается только у одной, и весь бюджет достается ей” [7].

Менеджер, стремящийся создать условия для наиболее эффективной работы предприятия, может допускать наличие конкуренции внутри компании, но не должен содействовать усилению конкуренции между подразделениями, их руководителями и сотрудниками.

Поощряя подразделения, показавшие лучшие результаты за отчетный период, менеджер стимулирует их к поиску новых поставщиков, внедрению инноваций, повышению качества, снижению издержек, а, следовательно, и к созданию новых дополнительных преимуществ по сравнению с конкурентами. Дополнительные преимущества структурного подразделения – основа конкурентоспособности всего предприятия.

Лучший вариант конкуренции – когда сравнивается не эффективность работы двух структурных подразделений, а то, как работало подразделение сейчас и в предыдущий период. В таком случае подразделение конкурирует само с собой и отношения между отдельными направлениями бизнеса не превращаются в междоусобную борьбу.

Автор считает, что рыночная конкуренция имеет характер борьбы: “побежденный” вытесняется с рынка более успешными предприятиями. Внутренняя конкуренция в большинстве случаев не приводит к ликвидации структурного подразделения, она стимулирует появление новых знаний, технологий, которые со временем используются и другими подразделениями данного предприятия. В условиях рыночной конкуренции новые знания, обеспечившие ряд преимуществ субъекту хозяйствования, становятся коммерческой тайной, тщательно скрываемой предприятием.

Для того чтобы система внутренней конкуренции действовала и не носила разрушающий характер, ею нужно управлять.

**Механизмы управления подразумевают:**

Для первого типа конкуренции – создание в рамках предприятия четкой и однозначной системы расчета показателей эффективности для каждого направления деятельности, привязка заработных плат руководителей к результатам работы подразделения, передача неэффективных видов услуг на аутсорсинг.

Для различных подразделений одного предприятия выбираются соответствующие критерии оценки эффективности их работы. Выбор критериев зависит от того, что находится в компетенции этих подразделений, и за что они могут нести ответственность. В зависимости от специфики каждого центра финансовой ответственности (центр затрат, центр прибыли или центр инвестиций), оно отвечает соответственно за контролируемые затраты, за увеличение нормы прибыли или за рентабельность инвестиций.

Критерии эффективности центра затрат обычно включают затраты, качество и сроки выполнения работ, но не включают прибыль, доход и рентабельность инвестиций (отношение чистой прибыли к средней сумме инвестиций за определенный период). Все затраты такого подразделения переносятся на центры прибыли и их продукцию.

Большинство подразделений совместного использования выступают как центры затрат, и критерием их оценки является то, насколько их работа соответствует заранее установленным целевым показателям по затратам, качеству и надежности поставок.

Центр инвестиций – подразделение, первостепенным критерием эффективности работы которого, является достижение намеченного уровня рентабельности инвестиций. Эффективность деятельности руководителей центров инвестиций оценивается по уровню получаемой ими прибыли, однако в расходную часть отчета о прибылях и убытках включается ставка стоимости капитала – цена за пользование капиталом предприятия. Это обеспечивает адекватную рентабельность инвестиций и гарантирует, что та прибыль, которая используется в качестве критерия оценки эффективности работы руководителя подразделения, в действительности является дополнительной прибылью сверх минимального уровня рентабельности инвестиций, установленного для данного предприятия.

Профит-центр – подразделение, ответственное за свои доходы, затраты и инвестиции. Критерии его эффективности обычно включают норму прибыли (отношение чистой прибыли к доходу) и рентабельность инвестиций.

Для второго типа конкуренции – определение границ рыночных сегментов, строгое пресечение всех попыток “выживания” внутреннего конкурента с рынка, поощрение сотрудничества между менеджерами подразделений.

Для третьего типа – установление приоритетов на выполнение внутренних заказов по отношению к внешним, строгие санкции за несоблюдение планов по внутренним договорам.

#### **Принципы построения системы внутренней конкуренции:**

1. Неизменность правил борьбы;
2. Равные условия для подразделений, производящих конечную продукцию;
3. Преференциальные условия для внутренних поставщиков;
4. Сопоставимость критериев оценки эффективности работы подразделений;
5. Прозрачность процедуры выбора контрагентов;
6. Разделение ресурсов и “зон ответственности”.

#### **Заключение**

В результате исследования, мы пришли к выводу, что рационально использовать внутреннюю конкуренцию можно в том случае, когда предприятие, состоящее из структурных подразделений с различной степенью самостоятельности, имеет развитую систему управления, находится в динамичном секторе рынка, когда подразделения хорошо скоординированы, налажена система мотивации и распределения внутренних ресурсов и т.д. При этом конкуренция или ее более мягкая форма – соперничество, носит позитивный характер, служит стимулом для создания новых знаний, технологий, доступных в дальнейшем всем структурным подразделениям, что положительно влияет на результативность деятельности всей организации и способствует ее совершенствованию. Здоровая состязательность в работе, контролируемая и направляемая начальством, способна вывести всю команду на новый профессиональный уровень.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. **Попова, Е.В.** Управление внутренней конкуренцией / Е. Попова // Питер – ком [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.piter.com> – Дата доступа: 02.12.2008.
2. **Акулов, В.Б.** Теория организации: учебное пособие / В.Б. Акулов, М.Н. Рудаков. – Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. – 182 с.
3. **Бобровников, Б.** Правила внутреннего соперничества / Б. Бобровников // Smartmoney. – 2007. – № 42 (83)
4. **Лунин, В.** Как заставить подразделения компании снижать издержки / В. Лунин // Финансовый директор. – 2006. – № 10 (октябрь).
5. **Гончарук, В.А.** Развитие предприятия / А. Гончарук // Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m62/> – Дата доступа: 15.08.2008.
6. **Фуколова, Ю.** Сотрудник сотруднику волк / Ю. Фуколова // Секрет Фирмы. – 2005. – №13(100)

7. **Вырковскі, А.** Персональная бараьба / А. Вырковскі // Персональная бараьба [Электронны рэсурс]. – 2009. – Рэжым доступа: <http://www.sf-online.ru/article.asp>. – Дата доступа: 10.01.2009.

Поступила в редакцию 16.02.2009 г.

УДК 658.155.4:330.341.1:001.895

**З.В. БАННИКОВА**

## **СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Эффективный выбор направлений и масштабов инновационной деятельности предприятия, разработка его инновационной стратегии возможны только на основе адекватной оценки состояния инновационного потенциала предприятия. Уровень инновационного потенциала предприятия выступает важнейшим условием быстрой адаптации предприятия к изменениям внешней среды. В данной статье анализируются существующие методики оценки инновационного потенциала предприятия и описываются возможности их практического использования; предлагается собственная комплексная методика оценки инновационного потенциала, основанная на структурном анализе всех его основных компонентов.*

### **Введение**

Эффективное инновационное развитие производства во многом зависит от уровня сформированности и степени использования инновационного потенциала предприятия, обеспечивающего адаптацию предприятия к быстроменяющимся условиям внешней среды. При выборе направлений, масштабов и стратегии инновационной деятельности особо актуальным является качественный анализ инновационного потенциала предприятия, требующий нестандартных подходов, значительных объемов информации, большого практического опыта и специальных знаний. В Республике Беларусь до сих пор нет единого общепринятого определения инновационного потенциала предприятия и четко выделенных его структурных элементов, что препятствует созданию эффективной методики его оценки.

### **Основная часть**

Анализ новейшей экономической литературы показывает, что вопросу оценки инновационного потенциала предприятия уделяется достаточное внимание, однако многие авторы ограничивают свои исследования либо теоретическим описанием, либо связывают оценку инновационного потенциала с решением одной определенной задачи. Описанные в научной литературе попытки разработать комплексную

методику оценки инновационного потенциала предприятия, которая могла бы охарактеризовать инновационную составляющую деятельности предприятия, можно объединить в следующие группы:

1. Методики оценки инновационного потенциала предприятия, опирающиеся на традиционные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия. К ним относятся методики, основанные на анализе:

– финансовой устойчивости предприятия [1], который позволяет выявить излишек или недостаток собственных средств предприятия, краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов для покрытия собственных производственных затрат и издержек, связанных с разработкой и внедрением инноваций. Данный метод характеризует финансовые возможности предприятия не только эффективно обеспечивать существующие производственные потребности, но и вновь осваиваемые новшества, а также определяет тип инновационного потенциала (высокий, средний, низкий, нулевой). Это способствует правильному выбору направления инновационной деятельности с позиции финансового состояния;

– влияния инновационного проекта на экономические результаты хозяйственной деятельности. В рамках данного метода, по определению А.А. Трифиловой [2], производится сравнительный анализ показателей прироста нематериальных активов, основных активов, прибыли, выручки и производительности труда до и после реализации инновационного проекта. При этом для повышения эффективности проекта должна соблюдаться следующая зависимость рассматриваемых показателей: прибыль предприятия должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и его активы; рост нематериальных активов должен опережать рост основного капитала, так как инвестирование в основные средства без проведения инновационных преобразований в технологии производства не является эффективным; рост предыдущих показателей должен опережать темпы роста производительности труда, обеспечивая интенсивное развитие экономики предприятия. Соотношение основных показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия, полученных в результате внедрения нового продукта, позволит сделать выбор направления инновационного развития стратегически более обоснованным;

– финансово-экономического состояния и особенностей деловой активности предприятия. А.А. Трифилова [3] утверждает, что с ее помощью определяется обеспеченность предприятия экономическими ресурсами в инновационной сфере; способность предприятия к освоению нового оборудования и новейших технологий, к внедрению инновационной продукции; определяется устойчивость технологического роста и производственного развития, что свидетельствует об опыте предприятия по управлению инновационными проектами.



Данный метод анализа может использоваться на стадии планирования стратегии предприятия на рынке.

2. Методики оценки инновационного потенциала предприятия как неотъемлемой части оценки конкурентоспособности предприятия. В рамках данного подхода инновационный потенциал предприятия рассматривается как:

– наивысшее конкурентное преимущество предприятия. Данная методика опирается на диагностику элементов внутренней среды предприятия, характеризующих его производственную и финансовую деятельность, с учетом влияния внешних факторов [4] и позволяет сравнить инновационный потенциал анализируемого предприятия с уровнем инновационного потенциала конкурентов. Однако нельзя не признать, что этот метод является очень трудоемким и дорогостоящим, требует сбора большого объема информации как о своем предприятии, так и о предприятиях-соперниках; длительного времени ее обработки; привлечения специалистов различного профиля и, следовательно затрат, связанных со сбором, обработкой информации и разработкой конкретных рекомендаций;

– составная часть конкурентного потенциала предприятия. Инновационный потенциал рассматривается некоторыми авторами как структурное звено конкурентного потенциала предприятия наряду с другими его видами. Чаще всего это организационно-управленческий, финансово-экономический, научно-технический, производственный, рыночно-сбытовой, социальный потенциал, иногда – ресурсный и информационный [5]. Этот метод несколько снижает роль инновационного потенциала предприятия в общем конкурентном потенциале, по сравнению с предыдущим, что делает более ограниченной возможности его применения. Он характеризует только результирующую составляющую инновационного потенциала и не позволяет оценить перспективные возможности предприятия, сравнить их с конкурентами, без чего определение конкурентоспособного потенциала предприятия является неполным.

3. Методики оценки инновационного потенциала предприятия с помощью экономико-математических методов. Наиболее распространенными в данной группе методов являются анализ главных компонент, многофакторный корреляционно-регрессионный анализ и СДМ-модель [6]. Экономико-математические методы дают возможность не только рассчитать все необходимые показатели, характеризующие инновационного потенциала, выявить их роль (вес) в общем инновационном потенциале предприятия, но и объединить полученные результаты в один конечный показатель. Интегральный показатель позволяет легко представить инновационный потенциал в динамике и сравнить его с инновационным потенциалом других предприятий, а также максимально точно опре-

делить за счет каких факторов и составляющих произошли изменения в его уровне.

4. Методики оценки инновационного потенциала предприятия, основанные на группах экономических показателей, характеризующих инновационную сферу деятельности предприятия. С помощью этих моделей характеризуются все составляющие инновационного потенциала в отдельности, а затем дается его обобщающая оценка. Состав структурных компонентов инновационного потенциала в различных теоретических источниках представлен по-разному, однако ресурсные составляющие находят отражение в каждом из них. В модели, представленной в работе О.С. Москвиной [7], они дополнены результативной компонентой, характеризующей достигнутый уровень инновационного потенциала. Все компоненты определяются на основе группы финансово-экономических показателей, разнообразие которых зависит от полноты данных статистической отчетности предприятия. Некоторые исследователи дополняют расчет показателей серией анкет, раздаваемых узким специалистам для выяснения факторов, препятствующих формированию и эффективному использованию инновационного потенциала, и сбором предложений по улучшению данных процессов. Другие исследователи считают необходимым провести сравнительный анализ фактических показателей инновационного потенциала предприятия с их нормативными значениями, предварительно заданными с учетом особенностей отрасли функционирования предприятия, видов деятельности и региональных отличий.

5. Методики оценки инновационного потенциала предприятия, основанные на экспертных оценках. Применение экспертных методов вызвано необходимостью обеспечить адекватность оценки, качество которой часто страдает из-за недостатка и недостоверности статистической информации; качественного характера некоторой части информации, не поддающейся количественным измерениям; необходимости оценки узких вопросов, требующих специальных знаний; наличия большого числа факторов, влияющих на инновационный потенциал, не поддающихся контролю и точному определению; наличия нескольких возможных путей решения и необходимости выбора одного из них. Эксперты могут использовать всю совокупность процедур, логических приемов и математических методов, применяемых для сбора, обобщения и анализа данных [8]. Преимуществами такого анализа является то, что оценку каждой группы показателей дают специалисты в данной конкретной области, а те явления и процессы, которые нельзя рассчитать количественно, они объясняют описательным образом. Хотя в роли экспертов обычно выступают профессионалы высокого уровня, данные экспертных оценок могут иметь некоторую степень субъективности, вносящую определенную недостоверность в результаты общей оценки инновационного потенциала.

6. Методики оценки инновационного потенциала предприятия, основанные на мониторинге инновационной деятельности. Данный метод основан на регулярном наблюдении за процессом формирования, управления и использования инновационного потенциала с целью выявления соответствия его уровня поставленным целям [9]. Мониторинг инновационного потенциала характеризует его как на определенном этапе экономической деятельности предприятия, так и в динамике, и на будущее включает и количественную, и качественную оценку его элементов. Однако постоянное и эффективное осуществление мониторинга инновационного потенциала предприятия является очень объемной и затратной работой, требующей глубокого владения всей информацией об изучаемых процессах и их изменениях, что возможно чаще всего на крупных предприятиях, активно участвующих в инновационной деятельности, и затруднено на мелких предприятиях.

Анализ существующих подходов к оценке инновационного потенциала предприятия, позволяет сделать вывод о том, для эффективного его формирования и управления необходим комплексный анализ его главных составляющих: материально-технической, кадровой, финансовой, информационной, организационной и результативной. Это даст возможность понять, за счет каких факторов происходит формирование инновационного потенциала предприятия, определить, что препятствует процессу его накопления и использования, установить взаимосвязь между всеми факторами и степень влияния каждого из них на весь инновационный потенциал. Таким образом, оценку инновационного потенциала предприятия предлагаем подразделять на следующие составные части.

**1. Оценка материально-технической составляющей**, которая должна включать в себя:

- а) анализ использования основных средств предприятия;
- б) анализ использования материальных ресурсов предприятия.

Данная оценка должна характеризовать обеспеченность предприятия основными производственными средствами и материальными ресурсами; интенсивность и эффективность их использования; качество используемых материалов и возраст оборудования; техническое состояние оборудования; ритмичность поставок; состояние складских запасов материалов; производственную мощность; резервы повышения эффективности использования основных производственных средств и материальных ресурсов предприятия и др.

**2. Оценка кадровой составляющей** должна включать в себя:

- а) анализ обеспеченности предприятия человеческими ресурсами;
- б) анализ социальной защищенности трудового коллектива;
- в) анализ использования фонда рабочего времени;
- г) анализ производительности труда;
- д) анализ эффективности использования трудовых ресурсов;

- е) анализ трудоемкости продукции;
- ж) анализ фонда заработной платы и эффективности его использования.

Данная оценка должна характеризовать численность, квалификацию, возраст, стаж, образование и здоровье персонала; форму обучения и повышения их квалификации; условия труда и систему укрепления здоровья работников; способы улучшения социально-культурных и жилищно-бытовых условий; социальную защищенность коллектива; систему финансовой и нефинансовой мотивации; коммуникативную систему и язык общения в коллективе; восприимчивость людей к новым идеям; их готовность и способность поддерживать и реализовывать новшества во всех сферах жизни; эффективность использования рабочего времени; производительность труда и трудоемкость продукции; эффективность использования труда работников.

**3. Оценка финансовой составляющей** должна включать в себя:

- а) анализ источников формирования финансового капитала предприятия;
- б) анализ эффективности и интенсивности использования капитала;
- в) анализ объемов и эффективности инвестиционной деятельности;
- г) анализ финансовой устойчивости предприятия;
- д) анализ платежеспособности предприятия;
- е) оценку вероятности банкротства.

Оценка данной составляющей должна характеризовать источники и соотношение финансовых средств предприятия; рентабельность капитала; его оборачиваемость; объем, источники и направления инвестиций; эффективность использования заемных средств и доходность собственных средств.

**4. Информационная составляющая** должна рассматривать:

- а) объем и динамику нематериальных активов; структуру и состояние нематериальных активов (по видам, срокам полезного использования, источникам образования, правовой защищенности); доходность и оборачиваемость нематериальных активов; ликвидность нематериальных активов и степень риска вложений капитала в данный вид активов;
- б) нормативно-правовую базу инновационной деятельности:
  - наличие законов, устава, других нормативных документов по вопросам регулирования инновационной деятельности,
  - наличие стратегий и программ регионального инновационного развития, концепции научно-технической политики области,
  - наличие документов по охране интеллектуальной собственности,
  - потребность области в документах, необходимых для полноценного развития инновационной деятельности;
- в) современные формы управления инновационной деятельностью; оптимальную систему менеджмента и маркетинга; систему стратегического и тактического планирования, системы коммуникаций, сбыта, методы и порядок контроля, проведение и участие в выстав-

ках, конкурсах; степень согласованности, оперативности взаимодействия региональных органов власти с руководством предприятия.

**5. Оценка организационной составляющей** включает характеристику существующей инфраструктуры предприятия, ее адекватность потребностям инновационной деятельности, обеспечение прохождения новшеством всех этапов инновационного цикла вплоть до превращения его в конечный продукт, звеньев и уровней управления, разделения прав и ответственности по звеньям, качества прохождения информации между отделами предприятия и предприятием и внешней средой.

Для предприятий, имеющих опыт осуществления инновационной деятельности, анализ ресурсных частей инновационного потенциала целесообразно дополнить характеристикой его результативной составляющей, которая покажет опыт предприятия в управлении инновационным потенциалом. Данная составляющая должна оценивать удельный вес реализованной инновационной продукции в общем объеме реализации, число созданных передовых производственных технологий в среднем за год, удельный вес новых видов деятельности в общем объеме выполняемых работ, удельный вес нового оборудования и инструментов, общее количество новых технологий, остатки готовой (инновационной) продукции на складе в стоимостном и натуральном выражении.

Некоторая часть показателей инновационного потенциала, приведенных выше, не поддается количественному определению, однако не может не учитываться при комплексной оценке инновационного потенциала предприятия, поскольку является его важной характеристикой. Данное противоречие может быть преодолено с помощью метода анкетирования, который обеспечит полное выяснение ситуации и сбор предложений по улучшению инновационных показателей. Анкетные данные можно проанализировать с помощью методики ранжирования, прогноза или SWOT-анализа.

В результате количественного и качественного анализа инновационного потенциала предприятия ему может быть присвоен определенный уровень инновационного потенциала (низкий, средний, высокий), позволяющий предприятию более рационально подходить к выбору новых инновационных проектов и определять свою инновационную стратегию (лидера, последователя, догоняющее развитие).

### **Заключение**

Результаты, полученные в ходе исследования существующих методик оценки инновационного потенциала предприятия, послужили базой для разработки собственной комплексной методики оценки инновационного потенциала предприятия, основанной на анализе его основных структурных компонентов. Данная методика позволяет усилить систему управления инновационного потенциала путем целенаправленного воздействия на его основные элементы, сделать направления инновационного развития более обоснованными.

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Трифилова, А.А.** Анализ инновационного потенциала предприятия / А.А. Трифилова // Инновации. – 2003. – № 6. – С. 11-19.
2. **Трифилова, А.А.** Оценка влияния инноваций на экономику предприятия / А.А. Трифилова // Инновации. – 2004. – № 6. – С. 20-25.
3. **Трифилова, А.А.** Оценка инновационной активности предприятия / А.А. Трифилова // Инновации. – 2003. – № 10. – С. 8-15.
4. Портал дистанционного консультирования малого предпринимательства [Электронный ресурс] / Режим доступа: [www.dist-cons.ru/modules/innova/section3.html](http://www.dist-cons.ru/modules/innova/section3.html). – Дата доступа: 17.04.2009.
5. **Косолапов, О.В.** Инновационный потенциал в оценке конкурентоспособности предприятий [Электронный ресурс] / О.В. Косолапов, О.А. Гиренко-Коцуба // Режим доступа: [www.uran.ru/reports](http://www.uran.ru/reports). – Дата доступа: 21.04.2009.
6. **Чуллок, А.А.** Анализ показателей эффективности инноваций на микро и макроуровне / А.А. Чуллок // Инновации. – 2004. – № 5. – С. 28-34.
7. **Москвина, О.С.** Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона / О.С. Москвина [Электронный ресурс]. / Режим доступа: [http://www.vssc.ac.ru/newsite/jou/30/art30\\_02.php](http://www.vssc.ac.ru/newsite/jou/30/art30_02.php). Дата доступа: 17.04.2009.
8. **Майборода, В.П.** Использование экспертных технологий для управления ресурсным обеспечением научно-инновационной деятельности / В.П. Майборода, А.В. Титов, А.А. Харин // Инновации. – 2005. – № 8. – С. 31-37.
9. Источники венчурного капитала и стимулирование инновационной активности в процессе антикризисного управления [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ref.by/refs/101/38769/1.html>. – Дата доступа: 15.08.2009.

Поступила в редакцию 18.12.2009 г.

УДК 316

**Ю.М. БУБНОВ**

## СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ОЧЕРК ДЕСТРУКТИВНОЙ ДЕВИАНТНОСТИ

*В статье рассматриваются методологические, теоретические и эмпирические аспекты проблемы деструктивной девиантности на материалах социологических опросов жителей Могилевской области в 1997, 1999 и 2009 гг. На основании проведенного анализа делается вывод о снижении уровня социальной аномии в белорусском обществе.*

### Введение

Законодатели, как известно, принимают законы. Исполнительная власть организует по ним общественную жизнь. Правоохранительные и судебные органы следят за правильным соблюдением законов, наказывают их вольных или невольных нарушителей. В этой

сложной цепочке все, казалось бы, учтено и предусмотрено. Государство вкладывает в правоохранительную систему громадные ресурсы и, тем не менее, тысячелетиями совершенствуемый механизм обеспечения правопорядка не выполняет возложенные на него функции в должной мере. Более того, сегодня уровень правонарушений, если судить по средствам массовой информации и данным статистики, даже выше, чем еще несколько десятилетий назад. Это означает, что одним только усилением репрессивных органов невозможно обеспечить правопорядок в стране. Необходимо дополнить их социальными мерами, повышающими мотивацию законопослушания и, соответственно, дискредитацию асоциального, деструктивного поведения граждан. Дело в том, что одной из основных причин снижения отдачи от все более увеличивающихся затрат государства и усилий правоохранительных органов является правовой нигилизм, нежелание людей следовать предписаниям установленных для всех норм и правил общежития. В данной статье мы намерены представить социологическое измерение наличествующей в нашем обществе деструктивной девиантности. Надеемся, что это должно способствовать углублению понимания социальной природы девиации вообще и преступности, в частности.

### Основная часть

В самом общем плане девиация — есть поведенческое отклонение (от лат. *deviatio* — уклонение, отклонение) от групповой нормы. Именно так его определяли классики социологии (Э. Дюркгейм). Так, например, П.А. Сорокин всю совокупность поведенческих ориентаций подразделял на три типа [1, с. 51-60]. Поведение, полностью соответствующее предписаниями социальных норм, он назвал дозволенно-должными актами. В силу их нормативности общество никак на них не реагирует, принимая их исполнение за нормативное. Поведение, превышающее нормативные ожидания общества, по типологии П. Сорокина именуется “рекомендуемыми”. Такое поведение обществом поощряется и в той или иной форме награждается. Акты поведения, выходящие за пределы социальной нормы в нежелательную для общества сторону, им запрещаются, а лица, их совершающие — в той или иной форме наказываются. В типологии поведенческих актов П.А. Сорокина девиантными являются второй и третий типы. Правда, рекомендуемые акты поведения означают девиацию со знаком “плюс”, а запрещенные — со знаком “минус”. На мой взгляд, такая классификация поведения индивидов, фиксируя чрезвычайно важный феномен отклонения от социальной нормы, вызывает определенную путаницу, ставя на одну доску два диаметрально противоположные, с точки зрения общества, способа проявления человеческой активности: преступление и подвиг. Подвиг солдата, например, вполне соответствует

ожиданиям общества, представляя собой высшее проявление нормативного проявления воинской доблести. Преступление же представляет собой деструктивную по отношению к обществу девиацию. Я предлагаю другую типологию поведенческих ориентаций, которая, на мой взгляд, лишена отмеченной выше двусмысленности. Итак, всю совокупность человеческого поведения можно подразделить на четыре группы ориентаций:

- активно-конструктивная ориентация характерна для инициативных созидателей материальных и духовных ценностей, чья деятельность направлена на реализацию общественно значимых целей;
- пассивно-конструктивная поведенческая ориентация присуща так называемому “человеческому материалу истории”, людям, лояльно относящимся к существующему общественному устройству и участвующим в созидательной деятельности, но не обладающим инициативным началом;
- пассивно-деструктивная ориентация включает в себя поведение, наносящее вред самому субъекту поведения (пьянство, табакокурение, потребление наркотиков, самоубийство и т.п.);
- активно-деструктивная ориентация подвергает испытанию на прочность существующие правовые и социокультурные нормы, традиции, обычаи, правила, общепринятые ценности вообще.

В качестве заочной поддержки нашей типологии сошлемся на подход Эриха Фромма, который выстроил исследование человеческой агрессивности именно по вектору деструктивности [2]. Следует отметить, что предложенная нами типология представляет собой не линейную, а циклическую конструкцию, поскольку активно-деструктивная поведенческая ориентация при определенных условиях может превращаться в глазах общественного мнения в активно-конструктивную. Такова, например, логика социальной переоценки деятельности пришедших к власти революционеров, гонимых старым режимом в качестве преступников. Помимо этого, в различных субкультурах (например, в преступных сообществах, среди национальных или религиозных меньшинств) может существовать реверсивная по отношению к общепринятой шкала оценок поведенческих ориентаций. Однако даже в этих случаях предложенная нами типология все-таки позволяет дифференцировать поведенческие акты по их отношению к социальной норме. Первые две поведенческие ориентации соответствуют социальной норме, а вторая пара – представляет собой девиацию, т.е. отклонение от нее. И при этом девиантность утрачивает оценочную амбивалентность, оставаясь однозначно деструктивным фактором общественной системы в каждый конкретный исторический момент ее существования.

Для того чтобы аргументировано ответить на вопрос о том, каков сегодня уровень деструктивной девиантности в нашем обществе,



нужно иметь инструменты его измерения. Эта задача может решаться на различных методических основаниях. Богатый арсенал регистрации девиантного поведения наработан статистикой. В рамках статистического подхода используются разнообразные показатели. Общий недостаток статистических показателей заключается в том, что все они, во-первых, отражают лишь противоправную девиантность, т.е. нарушение правовых норм, практически “не замечая” саморазрушительную и асоциальную формы девиации, характеризующие игнорирование моральных норм. Никакой статистический показатель не способен отобразить, например, распространенность сквернословия, домашнего насилия или игнорирование сигналов светофора на пешеходных переходах. Еще более серьезным недостатком статистического метода мы считаем то, что он фиксирует уже свершившиеся и зарегистрированные органами правопорядка факты девиации и напроць лишен прогностического потенциала.

Мы возлагаем особые надежды на социологический метод, который способен измерить уровень потенциальной деструктивности в различных социально-демографических группах населения. Социологический подход отнюдь не отрицает статистического метода, а лишь дополняет, компенсируя его недостатки. Использование этих двух способов рассмотрения проблемы деструктивной девиантности позволит расширить аналитические и прогностические возможности территориально-административных и ведомственных органов управления.

Итак, приступим, наконец, к анализу полученных в ходе социологического опроса первичных данных. Наше исследование было проведено в рамках Государственной комплексной программы научных исследований “Теоретико-методологические основы устойчивого инновационного развития социально-ориентированной экономики Республики Беларусь” (ГКПНИ “Экономика и общество”) в 2009 г. силами творческого коллектива кафедры гуманитарных дисциплин Могилевского государственного университета продовольствия под руководством автора данной статьи. Участниками опроса стали 687 жителей Могилевской области старше 16 лет, представляющие все основные социально-демографические группы населения.

Социологический опрос показал, что среди населения всегда наличествуют потенциальные девианты, морально готовые на любые преступления. Нежелание части наших сограждан следовать предписанным нормам и правилам проявляется во всем, даже там, где игнорирование норм повышает риски для жизни и здоровья самого потенциального нарушителя. В анонимной анкете мы спросили участников опроса, считают ли они возможным (“всегда”, “в зависимости от ситуации” или “никогда”) совершить те или иные действия, выходящие за рамки моральных или правовых норм. Мы постарались в формулировке вопроса избежать оценочных характеристик, однако любой мало-мальски грамотный человек понима-

ет, что все ниже перечисленные действия санкционируются либо Административным, либо Уголовным кодексом. В таблице 1 представлены результаты опроса жителей Могилевской области, проведенного нами в 2009 г.

Таблица 1

**Готовность мужчин и женщин старше 16 лет совершить девиантные поступки различной степени тяжести, в %**

Виды девиации	Всегда		В зависимости от ситуации		Никогда	
	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины
Проехать бесплатно в общественном транспорте	4,7	2,9	62,4	48,1	32,9	48,7
Перейти улицу на красный свет	0,9	1,5	46,9	43,4	52,2	55,1
Применить физическую силу в споре	6,1	0,9	53,9	22,0	39,9	77,1
Взять чужую вещь без разрешения	1,2	0,0	24,5	20,8	74,1	79,2
Предложить взятку за незаконную услугу	2,3	0,6	42,6	39,9	55,1	59,5
Принять взятку за незаконную услугу	4,1	0,6	32,4	28,2	63,6	71,3
Реализовать фальшивую купюру	0,6	0,0	9,0	3,2	90,1	96,8
Распространить неправдивые сведения	0,3	0,3	23,3	25,5	76,4	74,2
Принять участие в ограблении	0,3	0,0	5,2	2,1	94,5	97,7
Убить человека	0,0	0,3	7,3	2,1	92,7	97,7
Совершить самоубийство	0,0	0,3	3,5	7,0	96,5	92,7
Совершить террористический акт	0,0	0,3	4,1	0,3	95,9	99,4
Силой или шантажом принудить к сексу	0,6	0,3	6,4	4,4	93,0	95,3

Легко заметить, что уровень законопослушания наших сограждан отнюдь не идеальный. Среди наших респондентов нашлись потенциальные “зайцы” общественного транспорта, лгуны и kleптоманы, взяточники и фальшивомонетчики, грабители и убийцы, а также самоубийцы, террористы и насильники. Остается уповать на то, что потенциальная девиантность наших соотечественников далеко не всегда осуществляется в актуальных криминогенных поступках, поскольку обусловлена в большинстве случаев зависимостью от провоцирующих ситуаций. И, тем не менее, по всем без исключения разновидностям девиации всегда найдутся потенциальные маньяки-рецидивисты, у которых, по их собственному анкетному признанию, нет моральных тормозов. Таких даже в преступной среде называют “отмороженными”.

Присмотримся более внимательно к тем нашим согражданам, которые считают себя вправе в той или иной степени игнорировать

не только моральные нормы, но и Уголовный кодекс. Причем особое внимание по понятным причинам уделим наиболее проблемной, с этой точки зрения, возрастной когорте – молодежи. Это не значит, что старшие возрастные группы мы будем игнорировать, совсем нет. И еще одно важное замечание. Любое социальное явление необходимо подвергнуть сравнительному анализу по временному вектору. Мы имеем возможность сравнить результаты нынешнего исследования с итогами опросов молодежи Могилевщины, проведенными нами в 1997 и в 1999 гг. Этими данными мы будем пользоваться для того, чтобы увидеть тенденции изменения уровня различных видов девиантности, в первую очередь, в молодежной среде.

Осуществленный нами социологический анализ динамики различных видов девиации как деструктивного фактора, влияющего на развитие гражданского общества в Беларуси, дает основание сделать два важных вывода. Первый касается наличного уровня морального и правового сознания наших земляков. Мы можем констатировать, что в нашем обществе представлены потенциальные носители всех без исключения видов девиации. Мы в состоянии исчислить их удельный вес в различных социально-демографических и социально-профессиональных группах. Оказалось, что законопослушные граждане далеко не всегда составляют большинство населения. Там, где речь идет о криминогенных отклонениях от правовых норм, деструктивные девианты составляют заметное, но все же меньшинство. А вот правовые проступки типа перехода улицы на красный сигнал светофора или проезда в общественном транспорте без оплаты все еще остаются элементами повседневной практики значительной части наших соотечественников. Особую тревогу вызывает отсутствие у многих жителей Беларуси морального отторжения взяточничества. Каждый третий участник опроса готов принять взятку, а 42,7% – дать ее. Отсюда следует вывод о наличии серьезных проблем в системе формирования правового сознания граждан Беларуси. Моральная и правовая аномия все еще остается опасным препятствием на пути укрепления белорусского гражданского общества.

Впрочем, первое заключение негативного характера мы вправе “подсластить” вторым выводом, сделанным на основании сравнительного ретроспективного анализа полученных в 2009 г. данных с результатами наших же опросов в 1997 и 1999 гг. Тогда мы опросили, соответственно, 1092 и 802 жителей Могилевщины в возрасте от 16 до 30 лет, поэтому сегодня мы вправе сравнивать только эти возрастные группы. Повод для оптимизма дает отрицательная динамика по всем без исключения видам деструктивной девиации. Ниже мы предлагаем ознакомиться с табличным форматом этого сравнения.

Таблица 2

**Процентное распределение юношей и девушек  
в возрасте от 16 до 30 лет, считающих возможным для себя  
“всегда” и “в зависимости от ситуации”  
совершить различные девиантные поступки**

Виды девиации	1997 год		1999 год		2009 год	
	Юноши	Девушки	Юноши	Девушки	Юноши	Девушки
Проехать бесплатно в общественном транспорте	95,0	90,7	87,0	85,0	80	63
Перейти улицу на красный свет	87,7	80,2	79,9	74,0	66	58
Применить физическую силу в ссоре	74,3	39,4	69,0	33,6	65	26
Взять чужую вещь без разрешения	36,5	26,3	31,8	28,5	32	25
Предложить взятку за незаконную услугу	76,5	72,5	63,8	60,2	55	54
Принять взятку за незаконную услугу	76,2	71,1	59,5	55,0	47	43
Реализовать фальшивую купюру	47,7	30,9	35,6	22,1	16	3
Распространить неправдивые сведения	35,5	31,1	39,1	30,7	26	32
Принять участие в ограблении	21,8	10,9	15,2	6,3	11	4
Убить человека	23,2	8,1	25,0	9,8	9	3
Совершить самоубийство	11,3	21,6	16,0	17,4	4	6
Совершить террористический акт	16,1	8,5	17,1	5,9	4	0
Силой или шантажом принудить к сексу	*	*	12,0	6,6	5	3

Примечание: звездочкой (\*) обозначено отсутствие замера.

Снижение показателей молодежной девиантности, наблюдаемое нами на протяжении последних 12 лет, свидетельствует о постепенном преодолении состояния социальной аномии, в котором на протяжении 90-х гг. после развала Советского Союза пребывало наше общество. Уровень законопослушания белорусского народа возрастает, что создает более благоприятные, чем раньше, условия для развития структур гражданского общества в нашей стране.

### Заключение

Констатируя благоприятную тенденцию возрастания уровня законопослушания граждан и сокращения доли потенциальных деструктивных девиантов, нам приходится указать и на возникающие из этой же тенденции риски. Дело в том, что для развития гражданского общества необходимы не просто законопослушные граждане. Патриархально-подданническая политическая культура населения как раз противоречит, а не благоприятствует потребностям развития и совершенствования гражданского общества современного типа. Прогрессирующее общество кровно нуждается в инициативных гражданах, способных на социальное творчество, проявляющееся и в совершенствовании как моральной, так и правовой нормативной системы общества. Поэтому крайне важно, наряду с законопослушанием, развивать также самостоятельность и инициативность граждан.

Особенно это актуально для стран с многолетним тоталитарным прошлым, население которых во многом утратило социальные рефлексыв общественной самоорганизации. Потеря импульсов саморганизирующей общественной деятельности происходила тем полнее и быстрее, чем сильнее и многофункциональнее становилось государство. К сожалению, историческая инерция сохранила и для нашей страны рудименты идеологии, психологии и практики всесильного государства, опекающего послушного “маленького человека”. С одной стороны, нам в наследство досталась многочисленная и развитая бюрократия, стремящаяся во что бы то ни стало сохранить за собой те общественно значимые функции, на исполнении которых она намерена безбедно существовать вечно. А с другой стороны, наш народ по-прежнему надеется, скорее, на царя, чем на Бога, и больше на государство, нежели на себя самого. Поэтому проблему деструктивной девиантности следует рассматривать в тесной связи с активно-конструктивной деятельностью граждан. Но тема уже другой статьи.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Сорокин, П.А.** Человек. Цивилизация. Общество / П.А. Сорокин; общ. ред., сост. и предисл. А.Ю. Согомонов: Пер. с англ. — М.: Политиздат, 1992. — 543 с.
2. **Фромм, Э.** Анатомия человеческой деструктивности / Э. Фромм; пер. с англ. Э.М. Телятникова, Т.В. Панфилова; худ. обл. М.В. Драко. — Мн.: ООО “Попурри”, 1999. — 624 с.

Поступила в редакцию 12.01.2010 г.

УДК 316.774

**А.В. ПАВЛОВА**

## СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЯЗЫКОВЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА МЕДИЙНОМ РЫНКЕ БЕЛАРУСИ

*В современном обществе СМИ являются одним из наиболее востребованных и развитых социальных институтов, с широкими возможностями идеологического воздействия на аудиторию. В представленной статье рассматриваются особенности функционирования средств массовой информации Беларуси с учетом их языковой политики, в том числе и с учетом динамики данного процесса. Рассматриваемый вопрос анализируется на основе социокультурной ситуации в республике и открытости информационных границ. Определяется социолингвистическое поведение аудитории современных масс-медиа. Для написания текста статьи использовались результаты социологических исследований и статистические данные.*

### Введение

Средства массовой информации в современном мире оказывают существенное влияние на процессы общественного развития. В связи с этим не может остаться незамеченным влияние масс-медиа на процессы возрождения или упадка национальной культуры. Механизмы участия СМИ в поддержании национальных общностей достаточно разнообразны: распространение единого языка общения нации; пропаганда общих ценностей и норм; формирование и “тиражирование” моделей поведения, что обеспечивает возможность взаимопонимания, сплоченности и интеграции представителей одной национальной общности. Все это позволяет говорить о широких возможностях СМИ в процессе формирования национального самосознания и сохранения национальной идентичности белорусов в современных условиях в рамках национального информационного пространства.

### Основная часть

Культура и язык представляют огромную ценность для любого народа, через них проявляются особенности и самобытность нации. Сохранение национальной культуры приобретает особую актуальность в эпоху глобализации, когда безграничное информационное взаимодействие способствует образованию единой общемировой универсальной культуры. В такой ситуации народы со слабой национальной идентичностью становятся мишенью и растворяются в чужой для них культурной среде. Белорусская культура и язык сегодня нуждаются в возрождении и популяризации среди населения, что позволит не только сохранить богатое культурное наследие, но и содействовать формированию национального самосознания белорусского народа, консолидации нации. Язык является одним из наиболее важных признаков и условием формирования нации. Именно на основе языкового единства, по мнению многих исследователей, формируется нация. Несмотря на то, что в Республике Беларусь два государственных языка, язык титульной нации не широко распространен в массово-коммуникационных процессах, не является исключением масс-медиа пространство Беларуси. Количество русскоязычных газет, радио- и телепрограмм значительно превышает белорусские аналоги. При этом практически весь медиа-рынок находится под властью государства, и оно имеет возможность регулировать данный процесс. Безусловно, рыночные условия заставляют ориентироваться СМИ на потенциальную аудиторию, а ее предпочтение и интерес к русскому языку не является секретом. Однако пассивная роль государственных институтов (в том числе и СМИ) по возрождению национальной культуры, частью которой является и язык, может привести к серьезным потерям духовного наследия. В связи с этим представляет интерес социологический анализ средств массовой информа-

ции Беларуси и определение причин, по которым происходит их ориентация на язык производства информации. Тем более, что в языке масс-медиа можно отследить языковые тенденции, характерные для любой страны. В представленной статье анализируется язык вещания современных белорусских СМИ с учетом: во-первых, социокультурной ситуации (предпочитаемый населением язык общения); во-вторых, деятельности государственных институтов в области распространения массовой информации; в-третьих, открытости информационных границ.

Внимание к роли СМИ в процессе нациостроительства не случайно. В начале XX в. большое влияние на развитие национальной общественной мысли и формирование национального самосознания белорусов оказали периодические издания на белорусском языке ("Наша доля", "Наша Нива", "Голос провинции" и т.д.). В этих газетах поднимались вопросы всестороннего национально-культурного возрождения белорусского народа, признания самого факта его существования, именно пресса внесла существенный вклад в процесс национального возрождения [1]. Современный уровень развития СМИ с их потенциалом аудио-визуального воздействия и широчайший охват аудитории, предоставляет прекрасные возможности для воздействия на общественное мнение и массовое сознание. Современная языковая культура в Беларуси характеризуется явным преобладанием в ней русского языка во всех сферах жизни общества. Весьма стойкое нигилистическое отношение к национальному языку, которое можно наблюдать на протяжении долгих лет, выработалось в нашей стране в предшествующий исторический период, когда обязательным было знание, прежде всего русского языка, а белорусскому "родному языку" отдавалась роль второго, дополнительного языка. С учетом истории и нынешней ситуации резкий и быстрый переход на равнозначное использование русского и белорусского языков вряд ли возможен, в т.ч. в области информирования населения, т.е. деятельности СМИ. Во-первых, статистические данные сферы образовательных услуг в республике констатируют выраженную направленность русскоязычного процесса обучения на всех уровнях образовательной системы от дошкольных учреждений до высшей школы. Несмотря на то, что официально число школ с белорусским языком обучения в республике почти в два раза выше (за счет численности сельских школ), тем не менее, количество учащихся в них значительно меньше, нежели в учреждениях с русским языком обучения. Тем самым происходит процесс укоренения русского языка среди подрастающего поколения нашей страны.

В связи с этим не вызывают удивления результаты социологического исследования по вопросам деятельности республиканской и региональной прессы, проведенного с участием автора в Могилевской области. Как показал опрос, читателям не безразлично, какой

язык будет преобладать в СМИ (рис. 1) [2]. Жителям области задавался вопрос – “На каком языке Вы предпочитаете получать интересующую информацию?”, журналистам был предложен вопрос: “На каком языке должна подаваться информация для аудитории, чтобы вызвать у нее интерес?”.

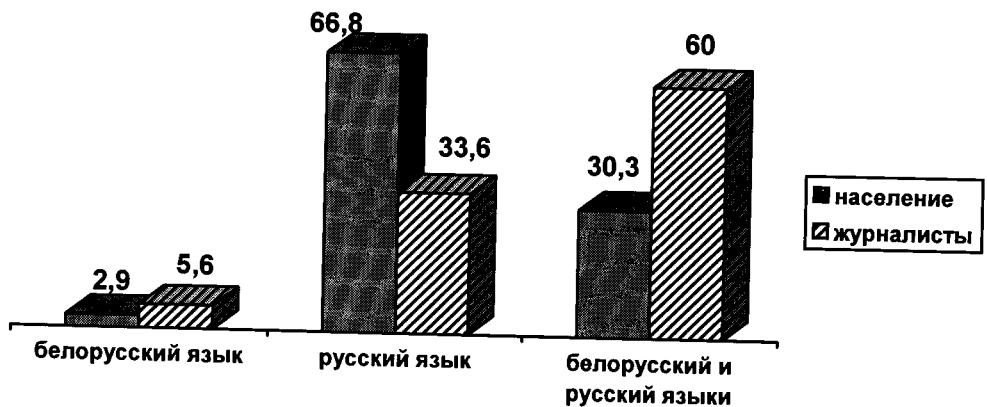


Рис. 1. Мнение населения и журналистов Могилевской области о том, на каком языке аудитория предпочитает получать информацию, %

Более половины жителей области (66,8%) выбрали русский язык, 30,3% не видят принципиальной разницы, какой язык будет преобладать в СМИ. Только трое (2,9%) из каждой сотни взрослых жителей не против получить информацию на белорусском языке. Опрос журналистов также подтвердил наше предположение, что на данный момент, белорусский язык пока не может конкурировать с русским, который предпочитает большая часть населения. Получается, что журналистам необходимо знать не только то, о чем писать, рассказывать, но и на каком языке это делать, чтобы их информация заинтересовала аудиторию. Интересно и то, что более лояльно к использованию родного языка в СМИ настроены жители сельской местности, они чаще используют белорусский язык в межличностном общении, чем жители крупного города. Среди опрошенных только русскоязычными считают себя 55,5% сельчан, в то время как среди городского населения таких оказалось 80,2%.

Наблюдения показывают, что сегодня СМИ достаточно однозначно решают для себя проблему выбора языка вещания или печати. С учетом того, что основная масса жителей Беларуси является русскоязычным населением, СМИ используют в своей деятельности язык наиболее понятный и воспринимаемый подавляющей частью населения, т.е. русский. Однако необходимо учитывать то, что самые рейтинговые в стране СМИ, как электронные, так и печатные, являются государственными. А это значит, что государство должно использовать такой мощный информационно-пропагандистский механизм, с учетом целей и задач консоли-



дации нации. Анализируя роль государственных институтов в процессе популяризации белорусского языка, будет интересным проследить динамику выхода периодической прессы в Беларуси с учетом языка издания (рис. 2).

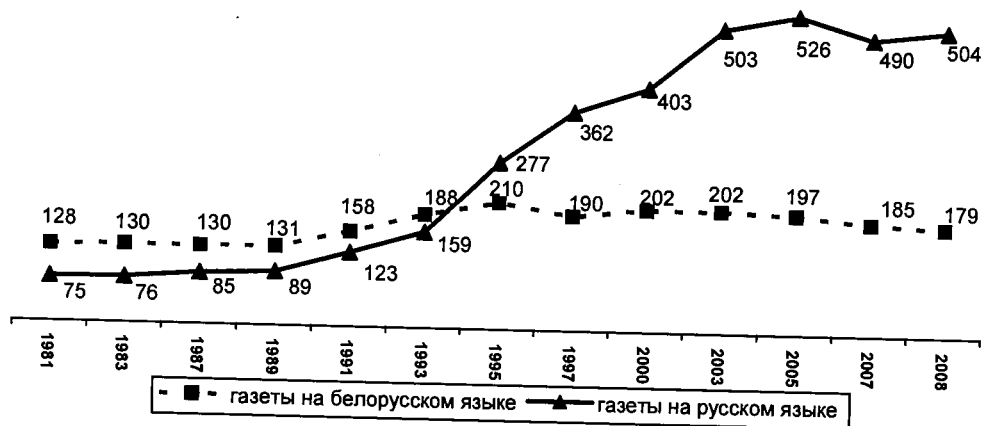


Рис. 2. Динамика выхода периодической прессы в республике на белорусском и русском языках [3]

Представленный график построен автором на основе информации статистического сборника “Друк Беларусі” за 1980 – 2008 гг. и позволяет проследить динамику развития сектора печатных СМИ в нашей стране с учетом временного фактора и языковой специфики. Можно отметить, что бурный скачок развития печатных СМИ произошел после 1990-х гг., это позволяет разделить весь представленный на графике временной интервал на два условных периода. Первый обозначим как советский – до 1991 г, а второй белорусский – с 1991 г. до сегодняшнего времени. Каждый из них имеет свои особенности, и характеризуется, прежде всего, социально-политическими условиями развития страны. Из представленных данных следует, что русскоязычные издания, в настоящее время, в значительной степени преобладают над белорусскоязычными (рис. 2). В советский период развития республики число газет, скорее всего, четко регулировалось соответствующими инстанциями. Это означает, что их количество отражало потребность в прессе, “продиктованную” государственными органами, с учетом политических целей в вопросах национального и государственного строительства, и лимит газет, издававшихся на двух основных языках, был четко ограничен. Однако после 1989 г. с учетом политико-экономических преобразований в стране и коммерческого подхода к прессе редакция СМИ начала руководствоваться реальными социально-культурными условиями развития общества и сфокусировала свое внимание на завоевании русскоязычной аудитории. Поэтому неудивительно, что девяностые годы XX в. для белорусской печатной прес-

сы характеризуются бурным ростом изданий на русском языке, а не на родном для большей части населения – белорусском. Если за точку отсчета взять 1989 год и проанализировать данный сегмент прессы до 2008 года, то получается, что число газет на белорусском языке возросло за указанный период в 1,4 раза (со 131 до 179), а число русскоязычных газет увеличилось в 5,6 раз (с 89 до 504). Анализ сектора печатных средств массовой информации Беларуси за 2008 год еще раз подчеркивает, что большинство газет издается на русском языке (73,8%), доля белорусскоязычных изданий на рынке составляет 26,2%. Интересным является и то, что распространенность газет с учетом языковой специфики имеет определенные территориальные особенности (таблица 1).

Таблица 1

**Выпуск газет на белорусском и русском языках  
с учетом территории распространения[3]**

Тип издания	Язык издания	1981	1983	1986	1989	1991	1993	1995
Республиканские	русский	5	5	5	5	5	58	140
	белорусский	6	6	6	7	11	33	43
Областные	русский	2	2	3	2	3	17	31
	белорусский	4	4	4	4	6	11	13
Городские	русский	4	4	4	4	5	24	43
	белорусский	10	10	10	10	17	40	48
Районные	русский	8	8	8	8	7	8	9
	белорусский	98	99	99	99	101	87	92

Тип издания	Язык издания	1997	1999	2000	2003	2005	2007	2008
Республиканские	русский	166	198	218	260	288	257	263
	белорусский	35	34	35	25	21	18	15
Областные	русский	45	32	32	34	39	28	27
	белорусский	11	17	18	15	14	14	14
Городские	русский	92	100	101	127	115	108	112
	белорусский	41	30	31	29	22	18	14
Районные	русский	8	10	11	16	11	11	13
	белорусский	92	105	105	116	116	116	118

Республиканская пресса, имеющая самый широкий охват населения, на сегодняшний день практически избегает использовать для печати своих статей национальный язык. До 1989 г. большого разрыва между периодической прессой на белорусском и русском языках практически не было, но после указанного времени русскоязычные

издания начали издаваться с феноменальной скоростью. В 2008 г. число республиканских газет, выходящих на русском языке (263), оказалось в 17,5 раза больше, чем на белорусском (15). Редакции городских и областных газет чаще используют в своих изданиях русский язык. При этом если в период советской государственности данные газеты несколько чаще выходили на белорусском языке, то в период суверенитета эта тенденция изменилась. Более заметны такие изменения на примере областной печати, где перелом наметился с 1993 г. Парадоксально, но факт, в советский период власти были больше озабочены популяризацией национального языка через СМИ среди населения, чем в настоящее время, когда его распространенность в повседневном использовании стало еще меньшей, нежели раньше. По данным статистики получается, что как ранее, так и в настоящее время, чаще статьи на белорусском языке можно прочитать в районных газетах. Хотя доля белорусско-язычных статей в некоторых из них сведена до минимума. Получается, что только на уровне районных СМИ государство практикует популяризацию национального языка среди населения. Примерно такая же картина с учетом языковой специфики, характерна и для журналов. Преобладанием русскоязычных изданий над белорусскоязычными, особенно явно прослеживается после 1990-х гг.

Рассмотрение данного вопроса будет более содержательным, если использовать статистическую информацию подписной активности населения. Представленные ниже данные отражают структуру подписки на периодическую прессу в Могилевской области. Однако можно предположить, что в целом по стране в пропорциональном отношении к различным типам изданий (от республиканских до районных) она существенным образом не отличается от Могилевской области (таблица 2)

Таблица 2

**Данные индивидуальной подписки на периодическую прессу жителей Могилевской области на первое полугодие за период с 2004 по 2009 годы [4]**

Тип издания	на 01.01. 2004	на 01.01. 2005	на 01.01. 2006	на 01.01. 2007	на 01.01. 2008	на 01.01. 2009
Республиканские	344 019	330 692	328 419	327 218	294 342	270 729
Областные	84 504	75 853	68 350	48 168	48 236	55 395
Районные	66 530	73 320	79 526	83 963	88 889	81 870

Данные таблицы позволяют отметить, что чаще население подписывается на республиканские газеты, издаваемые в большинстве своем на русском языке. А вот районные газеты не так часто привлекают читателей, хотя именно они (частично либо полностью) содержат статьи, излагаемые на белорусском языке. По данным на первое полугодие 2009 г., соотношение выписываемых республикан-

ских и районных газет на индивидуально уровне в Могилевской области составляет пропорцию 3,3:1 (270 729:81 870).

Еще одним немаловажным аспектом, накладывающим отпечаток на языковую культуру вещания в республике, является внешняя открытость медиа пространства Беларуси. Обычным явлением в период глобализации и мирового сотрудничества стало отсутствие информационных границ между странами. Данный процесс характерен и для нашей республики. Особенностью Беларуси является широкая представленность в структуре как печатных, так и электронных СМИ “российского” медиа-продукта. Более того, основные государственные телеканалы страны используют в сетке своего вещания большую долю рейтинговых телепрограмм и проектов, созданных российскими телекомпаниями. Кроме того, транслируют даже собственные программы, а также художественные фильмы преимущественно на русском языке. Русский язык преобладает и в радиоэфире. Печатная пресса – как республиканская, так и зарубежная, в частности российская и украинская, выходящая на русском языке, достаточно свободно распространяется на территории нашей страны. Подтверждением открытости данного сегмента для зарубежных газет может служить информация подписных каталогов РУП “Белпочта”. Жители страны имеют возможность подписаться на 505 белорусских газет и 553 журнала, издающихся преимущественно на русском языке [5]. Кроме того, потенциальным подписчикам предлагается каталог с русскоязычными российскими и украинскими изданиями, в котором представлено 433 российских и 27 украинских газеты, и более 6000 российских и около 100 украинских журналов [6], т.е. потенциально жители нашей страны имеют гораздо больше возможности выписать русскоязычную прессу, нежели белорусскоязычное издание.

### Заключение

Все вышесказанное показывает неравномерность в предпочтении и использовании языковых средств выражения в информационном поле Беларуси, что только подчеркивает важность решения данного вопроса. Необходимо приложить больше усилий, в том числе и с использованием ресурсов СМИ для популяризации и пропаганды культурного наследия и родного языка белорусов. На сегодняшний день у государства имеется ряд возможностей для этого, в том числе и преобладание доли государственных масс-медиа в информационном пространстве. При этом использовать СМИ для реализации программы популяризации и пропаганды культурного наследия необходимо в два этапа: 1) формирование представлений о богатстве и самобытности белорусской культуры и поднятие престижности использования языка. Все это реализуется через теле- радиопрограммы и статьи о белорусской культуре, о природе Беларуси. На телевидении подготовлены проекты

“Земля белорусская”, “Песни маей краіны”, “Путешествие дилетанта”, музыкальные вечера в Мирском замке и др.; 2) широкая пропаганда культурных знаний на массовую аудиторию, в том числе и более широкое использование белорусского языка в процесс функционирования СМИ.

Однако для более эффективного результата в процессе формирования национального самосознания необходимы более оперативные и качественные меры: более активное использование национального языка в деятельности СМИ; распространение большего количества информации об истории, культуре, традициях белорусского народа, в том числе и на русском языке; разработка специальных детских программ и рубрик с учетом возрастной специфики потребителей информации; привлечение аудитории к проблеме путем организации конкурсов, викторин и т.д. Сохранение и пропаганда национальной культуры через средства массовой информации возможна через интеграцию и взаимодействие как печатных, так и электронных масс-медиа республики на всех уровнях от республиканских до районных СМИ. Важным является также то, что не только СМИ должны принять активную роль в этом процессе. Необходимо привлекать к этой работе и другие социальные институты, которые оказывают существенное влияние на процесс социализации личности; в том числе формирование национальной личности. Среди них особо можно выделить такие, как семья, образование, культуру и только скоординированная и совместная деятельность будет способствовать успешному формированию личности с развитым чувством национального самосознания.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Смятаннікаў, В.С.* Беларусказнаўства / В.С. Смятаннікаў. – Мн., 1998. – 68 с.
2. Влияние средств массовой информации на формирование духовно-нравственной и политической культуры белорусского общества / Могилевский институт региональных социально-политических исследований; рук. темы Н.Е. Лихачев, отв. исполнитель А.В. Павлова. – Могилев, 2009. – 77 с. – № 2009 0358 от 12.03.2009 г.
3. Друк Беларусі: Статыстычны зборнік. – Мінск, за 1980 – 2007 гг.
4. Статистические данные Могилевского отделения РУП “Белпочта”. Каталог 2009. Издания Республики Беларусь. Издания Российской Федерации, распространяемые по прямым договорам. Справочное издание / отв. за выпуск М.Н. Воробьева. – Минск, 2009. – 352 с.
5. Каталог 2009. Издания Российской Федерации. Издания Украины. Первое полугодие. Справочное издание / отв. за выпуск М.Н. Воробьева. – Минск, 2009. – 832 с.

Поступила в редакцию 04.01.2010 г.

УДК 331.91:349.2

М.В. НОВИЦКАЯ

## СТАНДАРТЫ МОТ В ОТНОШЕНИИ ВНЕСУДЕБНОГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ ТРУДОВЫХ СПОРОВ

*Международная организация труда – организация, специально созданная для решения задач по вопросам труда, нормотворческая деятельность, которой, заключается в принятии конвенций и рекомендаций. Данная статья посвящена анализу положений актов МОТ, затрагивающих вопросы, непосредственно касающиеся порядка разрешения коллективных трудовых споров. Проведенный анализ позволил определить минимальные (международные) стандарты внесудебного разрешения коллективных трудовых споров.*

### Введение

Наибольшее число нормативных положений, относящихся к труду, содержат устав и акты МОТ – организации, специально созданной для решения задач, связанных с трудом, главного центра международной нормативной деятельности по вопросам труда.

Нормотворческая деятельность МОТ заключается главным образом в принятии конвенций и рекомендаций.

Хотя процедура обсуждения и принятия конвенций и рекомендаций одинакова, их юридическая сила и порядок применения различны.

Конвенция после ее ратификации обычно двумя государствами-членами МОТ становится многосторонним международным соглашением и налагает обязательства как на ратифицировавшие, так и на не ратифицировавшие ее государства.

Рекомендация не является международным договором и не требует ратификации. Она представляет собой обращенное к государствам пожелание, предложение (совет) ввести соответствующие нормы в национальное законодательство [1, с. 459].

Следует отметить, что международно-правовое регулирование коллективных трудовых споров носит весьма общий характер.

За время своего существования МОТ так и не смогла принять специальной конвенции, посвященной порядку разрешения коллективных трудовых споров. Однако сложившемуся положению существует объяснение. Так, Лушникова М.В. отмечает, что слишком широкий диапазон примирительно-третейских, арбитражных и судебных процедур разрешения трудовых споров, исторически сложившийся в национальном законодательстве государств, не позволяет “остановиться на некой универсальной” модели, которую могли бы признать многие страны [2, с. 369].

На основании изложенного целями настоящей работы являются:

- 1) анализ положений конвенций и рекомендаций МОТ, затрагивающих вопросы внесудебного разрешения коллективных трудовых споров;
- 2) определение минимальных (международных) стандартов разрешения коллективных трудовых споров.

### Основная часть

К актам МОТ, затрагивающим вопросы, непосредственно касающиеся порядка разрешения коллективных трудовых споров, можно отнести: Конвенцию 1947 г. о праве на объединение и регулирование трудовых конфликтов вне метрополии (№ 84), Рекомендацию 1951 г. о коллективных договорах (№ 91), Рекомендацию 1951 г. о добровольном примирении и арбитраже (№ 92), Конвенцию и Рекомендацию 1981 г. о содействии коллективным переговорам (№ 154 и № 163).

Анализ положений данных конвенций и рекомендаций позволяет определить минимальные (международные) стандарты разрешения коллективных трудовых споров:

1. Разрешение споров мирным путем. Следует отметить, что нормотворческая деятельность МОТ в рамках коллективных трудовых споров направлена на их мирное разрешение. Так, в соответствии со ст. 4 и 6 Рекомендации № 92 сторонам рекомендуется воздерживаться от забастовок и локаутов в течение всего времени ведения переговоров о примирении, а также рассмотрения вопроса арбитражным органом.

Н.Л. Лютов отмечает, что в принятом МОТ тексте указанной Рекомендации содержится более мягкая формулировка, чем планировалось специалистами при ее создании. В проектах Рекомендации МОТ "О добровольном примирении и арбитраже" № 92 в ст. 4 и 6 указывалось, что стороны должны воздерживаться от забастовок и локаутов, сейчас же указывается только, что им рекомендуется это делать. Представители некоторых государств (например, Польши) заявили, что в первоначальном виде данные положения Рекомендации будут использоваться в капиталистических государствах для ограничения права на забастовку. В результате не только эти статьи были сформулированы более мягко, но появилась и дополнительная статья 7, в которой указывается, что "...ни одно из положений данной Рекомендации не может истолковываться как ограничение... права на забастовку" [3, с. 59].

В ч. 1 ст. 6 Конвенции МОТ "О праве на объединение и регулировании трудовых конфликтов на территориях вне метрополии" № 84, говорится о том, что "трудящиеся и предприниматели поощряются к тому, чтобы избегать конфликтов, а в случае, если они произойдут, к справедливому урегулированию их путем примирения".

В отношении коллективных трудовых споров об определении условий занятости государственных служащих принята Конвенция МОТ "О защите права на организацию и процедурах определения

условий занятости на государственной службе" № 151. В ст. 8 данной конвенции содержится положение, обязывающее государства предпринимать меры по урегулированию таких споров путем переговоров между сторонами или посредством процедур, гарантирующих независимость и беспристрастность, таких, как посредничество, примирение и арбитраж, учрежденных таким образом, чтобы пользоваться доверием заинтересованных сторон. Отметим, что указание на использование примирительных процедур в ходе разрешения коллективных трудовых споров с участием государственных служащих вызвано общим ограничением права данной категории работников на забастовку, закрепленным в подавляющем большинстве систем трудового права стран-участников МОТ.

2. Равенство сторон при разрешении коллективных трудовых споров. Так, в соответствии с ч. 2 ст. 7 Конвенции МОТ "О праве на объединение и регулировании трудовых конфликтов на территориях вне метрополии" № 84 представители заинтересованных работодателей и работников, включая представителей их соответствующих организаций, где таковые существуют, привлекаются, поскольку это возможно, к работе этого органа в такой форме и мере, в какой это будет определено компетентным органом власти, но во всяком случае в равном количестве и на равных правах.

В ст. 2 Рекомендации № 92 "О добровольном примирении и арбитраже" содержится положение о том, что в каждый орган по добровольному примирению, создаваемый на смешанной основе, должно входить равное число представителей от работодателей и от работников. Помимо этого, в ч. 2 ст. 3 данной Рекомендации определено, что должны приниматься меры, направленные на то, чтобы примирительная процедура могла начинаться по инициативе любой из участвующих в конфликте сторон.

Следует также особо подчеркнуть, что организации работников и работодателей пользуются надлежащей защитой против любых актов вмешательства со стороны друг друга или со стороны их агентов или членов в создание и деятельность организаций и управление ими. Данное положение отражено в ст. 2 Конвенция № 98 "О применении принципов права на объединение в профсоюзы и на ведение коллективных переговоров".

3. Оперативность при разрешении споров. Следует отметить, что в отдельных актах МОТ содержится прямое указание на необходимость оперативного разрешения коллективного трудового спора. Так, в ч. 1 ст. 3 Рекомендации № 92 указывается, что примирительная процедура должна быть бесплатной и оперативной; сроки, которые могут устанавливаться национальным законодательством, должны определяться заранее и сводиться к минимуму. Схожее положение содержится в статье 5 Конвенции МОТ "О праве на объединение и регулировании трудовых конфликтов на территориях вне метрополии" № 84, где указывается, что "всякая процедура разбора конф-



ликтов между предпринимателями и трудящимися должна быть настолько проста и быстра, насколько это возможно". В ч. 1 ст. 7 данной Конвенции подчеркивается, что орган урегулирования конфликтов между работодателями и работниками создается в возможно короткий срок. Как отмечает Н.Л. Лютов, в отношении коллективных трудовых споров основной причиной необходимости обеспечения максимального облегчения доступа сторон к разрешению спора является необходимость сохранения социального мира. Быстрое выявление факта наличия спора и начало его разрешения путем применения установленных законом процедур помогает снять психологическое напряжение сторон и, следовательно, прийти к разумному компромиссу интересов [4, с. 48].

4. Закрепление особого статуса представителей сторон при разрешении коллективного трудового спора. Необходимо отметить, что нормы, закрепленные в актах МОТ, касающихся деятельности представителей работников и работодателей, можно разделить на три группы:

а) определяющие права представителей. В соответствии со ст. 2 Конвенции МОТ "О свободе объединений и защите права объединяться в профсоюзы" № 87 работники и работодатели без какого бы то ни было различия имеют право создавать по своему выбору организации без предварительного на то разрешения, а также право вступать в такие организации на единственном условии подчинения уставам этих последних. В ст. 3 указанной Конвенции закреплено право организации работников и работодателей выработать свои уставы и административные регламенты, свободно выбирать своих представителей, организовывать свой аппарат и свою деятельность и формулировать свою программу действий. Кроме того, государственные власти воздерживаются от всякого вмешательства, способного ограничить это право или воспрепятствовать его законному осуществлению (6, ч. 2 ст. 3).

б) закрепляющие определенный уровень защиты представителей при осуществлении их функций. Так, в ст. 2 Конвенции МОТ "О применении принципов права на объединение в профсоюзы и на ведение коллективных переговоров" № 98 определено, что организации работников и работодателей пользуются надлежащей защитой против любых актов вмешательства со стороны друг друга или со стороны их агентов или членов в создание и деятельность организаций и управление ими. В частности, действия, имеющие своей целью способствовать учреждению организаций работников под господством работодателей или организаций работодателей или поддерживать организации работников путем финансирования или другим путем с целью поставить такие организации под контроль работодателей или организаций работодателей, рассматриваются как вмешательство в смысле настоящей статьи.

Ч. 2 ст. 3 Конвенции "О свободе объединений и защите права объединяться в профсоюзы" № 87 содержит важнейший принцип

невмешательства государственной власти в деятельность представителей работников и работодателей. В ст. 4 данной Конвенции содержится так же указание на то, что организации работников и работодателей не подлежат роспуску или временному запрещению в административном порядке.

Следует оговориться, что защита представителей работодателей и работников не может по своей сути быть “зеркальной”. Данное положение вещей вызвано тем, что работники, а, соответственно, и их представители являются экономически и социально незащищенной стороной трудовых отношений, что, в свою очередь, порождает необходимость установления более высокого уровня защиты их прав и интересов. Так, например, в соответствии со ст. 1 Конвенции “О защите прав представителей работников на предприятии и предоставляемых им возможностях” № 135 представители работников на предприятии пользуются эффективной защитой от любого действия, которое может нанести им ущерб, включая увольнение, основанное на их статусе или на их деятельности в качестве представителей работников, или на их членстве в профсоюзе, или на их участии в профсоюзной деятельности в той мере, в какой они действуют в соответствии с существующим законодательством или коллективными договорами или другими совместно согласованными условиями. Следует отметить, что в ст. 5 Конвенции МОТ “О прекращении трудовых отношений по инициативе работодателя” № 158 определен перечень причин, не являющихся законным основанием для прекращения трудовых отношений по инициативе работодателя. К таковым относятся:

- а) членство в профсоюзе или участие в профсоюзной деятельности в нерабочее время или, с согласия работодателя, в рабочее время;
- б) намерение стать представителем работников, выполнение в настоящее время или в прошлом функций представителя работников.

В соответствии со ст. 1 Конвенции МОТ “О применении принципов права на объединение в профсоюзы и на ведение коллективных переговоров” № 98 работники пользуются надлежащей защитой против любых дискриминационных действий, направленных на ущемление свободы профсоюзного объединения при приеме на работу.

Такая защита применяется в особенности в отношении действий, целью которых является:

- а) подчинить прием работника на работу или сохранение им работы условию, чтобы он не вступал в профсоюз или вышел из профсоюза;
- б) увольнять или любым другим способом наносить ущерб работнику на том основании, что он является членом профсоюза или принимает участие в профсоюзной деятельности в нерабочее время или, с согласия работодателя, в рабочее время (7, ч. 2 ст. 1).

Помимо этого, асимметричный подход к работникам и работодателям можно увидеть в отношении МОТ к праву на забастовку и к возможности осуществления работодателем локаута. Как отмечает

Н.Л. Лютов в Рекомендации МОТ "О добровольном примирении и арбитраже" № 92, основная цель которой сводится к максимальному содействию "промышленному миру", работникам и работодателям рекомендуется при применении примирительных процедур воздерживаться, соответственно, от забастовок и локаутов, причем в ст. 7 оговаривается, что "ни одно из положений настоящей Рекомендации не может истолковываться как ограничение в каком бы то ни было отношении права на забастовку". Аналогичного положения в отношении локаутов в данном случае нет. Работникам, как стороне, являющейся более слабой экономически и зачастую политически, в данном вопросе предоставляется преимущество перед работодателями [3, с. 56].

в) предусматривающие определенный круг возможностей для реализации их полномочий. В ст. 2 Конвенции "О защите прав представителей работников на предприятии и предоставляемых им возможностях" № 135 предусмотрено, что представителям работников предоставляются на предприятии соответствующие возможности, позволяющие им быстро и эффективно выполнять свои функции. Отметим, что в ч. 3 указанной статьи содержится дополнение о том, что предоставление таких возможностей не должно снижать эффективность работы соответствующего предприятия. Необходимо обратить внимание на то, что данные нормы действуют только в отношении представителей работников. Схожие положения в отношении представителей работодателей в актах МОТ отсутствуют.

5. Возложение на государственные органы определенных функций по содействию в разрешении коллективных трудовых споров. Отметим, что наиболее широкий объем обязанностей государства в области участия в разрешении трудовых споров предусмотрен МОТ в отношении территорий, находящихся вне метрополий. В соответствии с ч. 3 ст. 6 Конвенции МОТ "О праве на объединение и регулировании трудовых конфликтов на территориях вне метрополии" № 84 на государственных должностных лиц возлагаются функции рассмотрения конфликтов, поощрения к примирению и помощи сторонам в достижении справедливого урегулирования. Н.Л. Лютов указывает, что положения данной Конвенции учитывают специфику территорий, на которые распространяется действие Конвенции. На территориях, входящих в сферу действия Конвенции, слабо развита коллективная защита работниками своих прав, поэтому в силу того, что в таких условиях стороны коллективного трудового спора могут испытывать трудности с выработкой механизмов и созданием органов, отвечающих за разрешение споров, эти функции возлагаются на государство. Вне зависимости от характера территории, на которой применяются международно-правовые акты, МОТ акцентирует внимание на содействии государства при осуществлении сторонами коллективных переговоров. Вышеуказанный принцип разрешения коллективных трудовых споров с помощью государственных органов раз-

вивається в Рекомендації МОТ № 158 в отношении примирительно-посреднических процедур и с оговоркой о том, что государственные органы должны иметь возможность оказывать примирительные и посреднические услуги по согласованию с заинтересованными организациями предпринимателей и трудящихся. Необходимость согласования применения примирительных процедур с участием государственных органов защищает представителей сторон от излишнего вмешательства в их деятельность со стороны государства [3, с. 63].

В ч. 2 ст. 5 Рекомендации МОТ "О содействии коллективным переговорам" № 163 указывается, что органы власти, в том случае, если это понадобится организациям работников и работодателей, должны оказывать помощь в подготовке сторон к ведению коллективных переговоров и, соответственно, коллективных трудовых споров. При этом содержание программ такой подготовки и меры контроля за их выполнением должны определяться соответствующими организациями работников и работодателей (11, ч. 3 ст. 5). Помимо этого, в данной Рекомендации на органы государственной власти возлагается обязанность предоставлять представителям сторон коллективных переговоров необходимую информацию об общем социально-экономическом положении страны и соответствующей отрасли в той мере, насколько разглашение такой информации не наносит ущерба национальным интересам (11, ч. 2 ст. 7).

### Заключение

Таким образом, анализ содержания конвенций и рекомендаций МОТ позволяет определить следующие минимальные стандарты внесудебного разрешения коллективных трудовых споров:

1. Разрешение споров мирным путем;
2. Равенство сторон при разрешении коллективных трудовых споров;
3. Оперативность при разрешении споров;
4. Закрепление особого статуса представителей сторон при разрешении коллективного трудового спора;
5. Возложение на государственные органы определенных функций по содействию в разрешении коллективных трудовых споров.

Следует также обратить особое внимание на то, что все меры по государственному содействию в разрешении коллективных трудовых споров, в соответствии с актами МОТ осуществляются таким образом, чтобы ограничить вмешательство государственных органов в деятельность представителей сторон.

### ЛИТЕРАТУРА

1. *Киселев, И.Я.* Сравнительное и международное трудовое право: учебник для вузов / И.Я. Киселев. — М.: Дело, 1999. — 728 с.
2. *Лушникова, М.В.* Социальное партнерство в сфере труда: учеб. пособие / М.В. Лушникова, А.М. Лушников; Яросл. гос. ун-т. — Ярославль: ЯрГУ, 2008. — 432 с.

3. *Люттов, Н.Л.* Акты МОТ, связанные с разрешением коллективных трудовых споров / Н.Л. Люттов // Трудовое право. – № 4. – 2002. – С. 56-64
4. *Люттов, Н.Л.* Акты МОТ, связанные с разрешением коллективных трудовых споров / Н.Л. Люттов // Трудовое право. – № 3. – 2002. – С. 40-49.
5. О праве на объединение и регулировании трудовых конфликтов на территориях вне метрополии: Конвенция МОТ, 11 июля 1947 г., № 84 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – Минск, 2010.
6. О свободе объединений и защите права объединяться в профсоюзы: Конвенция МОТ, 09 июля 1948 г., № 87 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – Минск, 2010.
7. О применении принципов права на объединение в профсоюзы и на ведение коллективных переговоров: Конвенция МОТ, 01 июля 1949 г., № 98 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – Минск, 2010.
8. О защите прав представителей работников на предприятии и предоставляемых им возможностях: Конвенция МОТ, 23 июня 1973 г., № 135 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – Минск, 2010.
9. О защите права на организацию и процедурах определения условий занятости на государственной службе: Конвенция МОТ, 27 июня 1978 г., № 151 // поисковый портал Яндекса. – Режим доступа: <http://ilo.ru/standards/conv/conv151.htm/> – Дата доступа: 01.02.2010.
10. О прекращении трудовых отношений по инициативе работодателя: Конвенция МОТ, 22 июня 1982 г., № 158 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – Минск, 2010.
11. О содействии коллективным переговорам: Рекомендация МОТ, 19 июня 1981 г., № 163 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – Минск, 2010.
12. О добровольном примирении и арбитраже: Рекомендация МОТ, 20 июня 1951 г., № 92 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – Минск, 2010.

Поступила в редакцию

УДК 343.13

*Л.Ф. ЛАЗУТИНА*

## **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕССУАЛЬНЫХ И СЛЕДСТВЕННЫХ ДЕЙСТВИЙ В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ**

*Настоящая статья представляет собой освещение некоторых проблемных вопросов понятийного аппарата, практическая реализация отдельных факторов при производстве процессуальных и следственных действий в уголовном процессе. Проанализированы точки зрения многих ученых юристов-процессуалистов по данной проблематике, изложены суще-*

*ствующие подходы к определению "процессуальные, следственные действия" и их значимость при производстве по уголовному делу.*

*Также в статье обозначено правовое положение государственных органов и должностных лиц, осуществляющих уголовное преследование как в форме контроля (надзора) так и путем непосредственного участия в производстве по уголовным делам.*

### **Введение**

На современном этапе разграничение, правовая характеристика процессуальных и следственных действий в уголовном процессе крайне сложна и вызывает множество споров, как у ученых, так и у практиков. Сложность ее заключается в том, что существует большой пробел в теории уголовного процесса относительно рассматриваемых категорий. Несмотря на то, что следственным действиям посвящено большое количество научных работ, они по большей части носят описательный характер и редко касаются основополагающих моментов теоретических моделей – терминологии и классификации. В итоге ярко выражена и в последующем обозначена несогласованность и противоречивость мнений по данной проблематике во многих имеющихся источниках.

Если в отношении следственных действий можно говорить о каких-либо (пусть и спорных) моментах, то в отношении процессуальных действий вообще почти ничего определенного сказать нельзя.

### **Основная часть**

В настоящее время многие вопросы в теории и практике в отношении процессуальных и следственных действий остаются дискуссионными. Так, В.И. Радченко определяет процессуальные действия – это действия дознавателя, следователя, прокурора и суда, осуществляемые в рамках и в порядке, предусмотренных УПК [1, с. 273].

В.П. Божьев считает, что процессуальные действия представляют собой юридические факты, являющиеся действиями по осуществлению процессуальных прав и выполнению юридических обязанностей [2, с. 108].

В действующем УПК отсутствует общее определение понятия следственных действий, хотя о них прямо говорится в целом ряде статей (99, 103, 129, 179, 184, 186 и др.).

Как следует из анализа положений закона, к следственным действиям относятся имеющие познавательный характер процессуальные действия ведущих уголовный процесс государственных органов и должностных лиц, прежде всего, следователя, направленные на обнаружение следов преступления, фиксацию и изъятие, исследование доказательств по уголовному делу.

Уголовно-процессуальным законом в качестве самостоятельных следственных действий предусматриваются: осмотр; освидетельствование; следственный эксперимент; обыск; выемка; наложение арес-

та на почтово-телеграфные отправления, их осмотр и выемка; контроль и запись переговоров; допрос; очная ставка; предъявление для опознания; проверка показаний на месте [2, с. 336].

Действия лица, осуществляющего процессуальную деятельность по обнаружению, закреплению, исследованию, проверке и оценке доказательств, являются содержанием следственных действий, которые по своей сущности составляют основу расследования и установления истины по уголовному делу. Именно следственные действия служат одним из основных и неизбежных способов познания истины по уголовному делу.

Понимая термин “следственное действие” в широком смысле, некоторые авторы относят к следственным почти все процессуальные действия, осуществляемые следователем при производстве по уголовному делу, – действия, направленные на регулирование хода расследования уголовного дела, формулирование и обоснование выводов о его результатах, определяющие процессуальное положение его участников, обеспечивающие их явку и реализацию процессуальных прав, возможность получения доказательственной информации.

В.М. Быков и Е.С. Жмурова считают данную позицию спорной, поскольку приводит к неоправданному растворению следственных действий среди других процессуальных действий. Данные ученые считают, что в настоящее время она не основана на законе, так как в новом УПК законодатель хотя и не дал общего понятия следственных действий, но отграничивает их от судебных и иных действий, предусмотренных кодексом. Если следователь имеет право давать органу дознания поручения о производстве следственных действий (ч. 7 ст. 36), то при широком понимании следственных действий получается, что следователь может поручить такие действия, как предъявление обвинения, избрание меры пресечения, ознакомление обвиняемого с материалами дела и т.д. Очевидно, что это совершенно неверная позиция [3, с. 125].

Более распространенным и, на взгляд В.М. Быкова и Е.С. Жмуровой, правильным является толкование следственных действий в узком смысле, т.е. понимание их как регламентированных законом действий, направленных на собирание и проверку доказательств. Однако анализ литературы показывает, что сторонники данной позиции также высказывают ряд положений, с которыми трудно согласиться, например, включают в понятие следственных действий различные признаки, по-разному формулируют их, и в итоге неодинаково определяют виды следственных действий [3, с. 126].

Подавляющее большинство ученых-процессуалистов, занимающихся разработкой проблем следственных действий, единодушны в том, что следственными действиями являются такие действия, как осмотр, освидетельствование, следственный эксперимент, обыск,

выемка, допрос, очная ставка, предъявление для опознания, назначение экспертизы. Действительно, отнесение вышеуказанных действий к следственным не вызывает сомнения. В отношении же таких действий, как задержание подозреваемого, наложение ареста на имущество, привод, ознакомление с материалами уголовного дела, объявление розыска обвиняемого вопрос об отнесении их к числу следственных остается спорным.

Так, Г.С. Казинян и А.Б. Соловьев считают, что для следственных действий характерны непосредственная направленность на собирание и проверку доказательств; активная роль следователя, производящего их, как правило, самостоятельно; детальная процессуальная регламентация. Непосредственную направленность на собирание и проверку доказательств (некоторые авторы включают также закрепление, фиксацию, оценку и использование доказательств) в качестве специфического признака следственных действий выделяют также Н.С. Алексеев, Ю.Н. Белозеров, М.П. Гутерман, Г.В. Дроздов, Э. Карыева, А.С. Кобликов, А.Н. Копьева, В.З. Лукашевич, В.В. Рябоконт, В.С. Шадрин и др. Указанные авторы, как правило, не относят большинство вызывающих дискуссию действий к числу следственных [4, с. 73].

Другие авторы (например, А.А. Чувилев и Т.Н. Добровольская) относят к следственным большинство вышеуказанных действий спорной природы по двум признакам: направленность на установление обстоятельств, имеющих значение для дела; наличие самостоятельной, детальной процедуры производства [5, с. 33].

В.В. Кальницкий, соглашаясь с мнением А.А. Чувилева, выделяет следующие признаки следственных действий: их познавательную направленность, обеспечение государственным принуждением, взаимосвязь с правами и интересами граждан, наличие детально разработанной и закрепленной в уголовно-процессуальном законе процедуры их проведения [6, с. 13].

И.Е. Быховский, подчеркивая познавательный характер следственных действий, выделял в качестве признаков последних проведение их в стадии предварительного расследования и при расследовании вновь открывшихся обстоятельств, а также их процессуальную регламентацию [6, с. 6]. Н.А. Селиванов выделяет сложный характер следственного действия, представляющего систему, комплекс более простых действий; сведение содержательной стороны следственного действия к собиранию и исследованию доказательств; направленность на решение основных задач предварительного расследования.

Что же касается непосредственной направленности следственных действий на собирание и проверку доказательств, то, по мнению В.М. Быкова и Е.С. Жмуровой, эта формулировка представляется не вполне корректной [3, с. 127].



А.А. Чувилев отмечал, что назначение большинства следственных действий действительно состоит в собирании и проверке доказательств, однако некоторые следственные действия могут и не быть направлены на это. В связи с этим А.А. Чувилев и Т.Н. Добровольская одним из признаков при конструировании понятия и круга следственных действий выделяют направленность процессуального действия на установление обстоятельств, имеющих значение для дела.

Вместе с тем, направленность на установление обстоятельств, имеющих значение для дела, отличается от направленности на собирание доказательств. На установление обстоятельств, имеющих значение для дела, могут быть направлены не только следственные действия, но и розыскные действия, оперативно-розыскные мероприятия, иные способы собирания доказательств, указанные в ст. 103 УПК.

Кроме того, доказательства в результате проведения следственных действий могут быть и не получены. Поэтому необходимо говорить лишь о возможности их получения в результате производства следственных действий. Как правильно указывает С.А. Шейфер, бесспорный авторитет в вопросе о следственных действиях, “цель следственного действия – это закрепленное в законе предвидение возможности получения определенного познавательного результата, имеющее своим основанием многократную практику достижения этого результата в прошлом” [7, с. 18].

Положение о том, что одним из признаков следственных действий является возможность получения доказательств, подтверждается и законом. В ч. 2 ст. 88 УПК указано, что одним из источников, допускаемых в качестве доказательств, являются протоколы следственных действий.

Отмечая исключительное положение следственных действий по отношению к другим процессуальным действиям следователя, многие авторы подчеркивают, что производство каждого из следственных действий регламентируется уголовно-процессуальными нормами. Так, Г.С. Казинян и А.Б. Соловьев предлагают рассматривать в качестве существенного признака следственных действий детальную процессуальную регламентацию порядка их производства [8, с. 21]. А.А. Чувилев и Т.Н. Добровольская также указывают в качестве признака следственного действия наличие самостоятельной, детальной процедуры производства следственных действий. Указанный признак выделяют и В.В. Кальницкий и А.П. Рыжаков.

Таким образом, следственные действия должны проводиться только уполномоченными на то законом участниками уголовного судопроизводства: дознавателем, следователем, начальником следственного подразделения, прокурором, поскольку проведение следственного действия лицом, не указанным в законе ведет к утрате доказательственного значения протокола следственного действия.

Следственные действия являются одной из многочисленных, но наиболее значимой разновидностью процессуальных действий, направленных на раскрытие преступления и расследование уголовного дела, позволяющих собрать, проверить и оценить доказательства, входящие в предмет доказывания.

Г.З. Адигамова считает, что следственные действия отличает от иных процессуальных действий ряд присущих лишь им особенностей:

- 1) порядок их производства детально разработан в Уголовно-процессуальном кодексе;
- 2) осуществляют их уполномоченные законом должностные лица (дознатель, следователь, прокурор, орган дознания);
- 3) производятся они в рамках расследования уголовного дела;
- 4) имеют познавательную направленность;
- 5) их содержание заключается в обнаружении, собирании, закреплении, исследовании, проверке и оценке доказательств;
- 6) поддерживаются государственным принуждением;
- 7) при их производстве возможно ограничение конституционных и иных законных прав и интересов граждан [9, с. 10].

### Заключение

Учитывая вышеизложенное, в качестве основных (обязательных) признаков, характерных для всех следственных действий и в своей совокупности отражающих их специфические особенности, можно выделить следующее: 1) возможность получения доказательств в результате их производства; 2) наличие в уголовно-процессуальном законе определенных оснований и особого, строго определенного порядка их производства; 3) производство их только уполномоченными законом участниками уголовного судопроизводства: дознавателем, следователем, начальником следственного отдела, прокурором.

Что касается других признаков следственных действий, упоминающихся в литературе, – обеспечение их мерами государственного принуждения; существенное затрагивание ими прав и интересов граждан; непосредственность исследования объекта познания; обязательность их проведения; осуществление в стадии предварительного расследования и при расследовании вновь открывшихся обстоятельств; направленность на решение основных задач предварительного следствия и др., то данные признаки либо характерны не для всех следственных действий, либо не отражают сущности последних, т.е. присущи не только следственным, но и другим действиям. Представляется, что эти признаки следует отнести к факультативным признакам следственных действий, включать которые в определение понятия последних нет необходимости.

Таким образом, следственные действия можно определить как группу процессуальных действий, производимых уполномоченными должностными лицами при наличии определенных оснований и в особом, строго определенном порядке, в результате которых возможно получение доказательств по делу.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовный процесс / под ред. В.И. Радченко. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юридический Дом “Юстициформ”, 2006. – 784 с.
2. Уголовный процесс / под ред. В.П. Божьева. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Спарк, 2002. – 704 с.
3. **Быков, В.** Следственные действия по Уголовно-процессуальному кодексу РФ / В. Быков, Е. Жмурова // Правоведение. – 2003. – № 2. – С. 125-135.
4. **Гутерман, М.** Следственные действия и некоторые спорные вопросы, связанные с их системой / М. Гутерман // Вопросы борьбы с преступностью. – 1985. – № 42. – С. 72-75.
5. **Чувилев, А.А.** Особенности преподавания курса уголовного процесса в вузах МВД СССР. Вопросы методики чтения проблемных лекций по Особенной части: учебно-методический материал / А.А. Чувилев, Т.Н. Добровольская. – М., 1995. – 251 с.
6. **Быховский, И.Е.** Процессуальные и тактические вопросы системы следственных действий / И.Е. Быховский. – М., 1976. – 241 с.
7. **Шейфер, С.А.** Следственные действия. Система и процессуальная форма / С.А. Шейфер. – М.: Юрлитинформ, 2001. – 208 с.
8. **Казинян, Г.С.** Проблема эффективности следственных действий / Г.С. Казинян, А.Б. Соловьев. – М.: Терра, 1998. – 141 с.
9. **Адигамова, Г.З.** Следственные действия – способ установления истины по уголовному делу / Г.З. Адигамова // Проблемы противодействия преступности в современных условиях: материалы Международной научно-практической конференции 16-17 октября 2003 г. Часть III. – Уфа: РИО БашГУ, 2004.
10. Уголовно-процессуальный кодекс Республики Беларусь № 295-3 от 16.07.1999 г. (в ред. от 15.07.2009г.) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.

Поступила в редакцию 09.02.2010 г.

## SUMMARIES

### **Bannikova Z.V. MODERN METHODS OF ENTERPRISE INNOVATIONAL POTENTIAL EVALUATION.**

Effective choice of the directions and the range of enterprise innovational activity and innovational strategy development become possible on condition that one has adequate appreciation of enterprise innovational potential state. The level of enterprise innovational potential serves as the most important condition of enterprise quick adaptation to the external changes. The article analyses the existing methods of enterprise innovational potential evaluation and describes opportunities of its practical use. It also gives the author's complex methods of enterprise innovational potential evaluation, based on structural analysis of all of its main components.

### **Bubnov Y.M. SOCIOLOGICAL ESSAY OF DESTRUCTIVE DEVIATION.**

The article deals with methodological, theoretical and empirical aspects of the problem of destructive deviation based on the results of sociological questioning of the residents of the Mogilev region in 1997, 1999 and 2009. On the basis of the conducted analysis it is concluded that there is a decrease in the level of social anomy in the Belarusian society.

### **Evseychikova N.N. INCOME TAX OR SIMPLIFIED SYSTEM: THE PROBLEM OF CHOOSING THE SYSTEM OF TAXATION BY PRIVATE BUSINESSMEN.**

In the article the system of the taxation of business in the Republic of Belarus is investigated. Features and problems of application by individual businessmen of the general order and the simplified system of the taxation, factors on which the choice of businessmen depends are considered. Foreign experience of the taxation of small business is studied, the positive and negative aspects of the Belarusian legislation are analysed. Concrete ways of perfection of the taxation of individual businessmen in modern conditions are offered.

### **Gromyko O.P., Klimova Y.E. FACTORS OF INCREASING ECONOMIC EFFECTIVENESS IN THE ACTIVITY OF MANUFACTURING ENTERPRISES OF MEAT-MILK BRANCH.**

Economic effectiveness of the enterprise characterizes results of its work, which repel in growth peoples prosperity. The system of indexes of economic effectiveness is quite varied. There is no common system of indexes in the economic literature. This article deals with a method of analysis of the effectiveness of the activity of manufacturing enterprises on the base of regression model factors, which influence the profit. In this article we proved that regression analysis has scientific and practical relevance in determination of economic effectiveness of the activity of manufacturing enterprises of meat-milk branch of the Mogilev region. This analysis helps to have more objective value of economic activity of enterprises and gives possibility of more exact prognosis of planning indexes ahead.

### **Lazutina L.F. COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF PROCEDURAL AND INVESTIGATIVE ACTIVITIES IN CRIMINAL PROCEDURE.**

The given article studies the questions, theoretical and practical aspects of apparatus criticus of legal and investigation procedures under the Legal Code of the Republic of Belarus. The points of view on investigation procedures of many theorists have been analysed. Current approaches to the definition of the notion "investigation procedures" and their value in criminal procedure have been stated. Nowadays many theoretical and practical questions on the subject of procedural and investigative activities are still being discussed. Legal status of governmental authorities and officials exercising criminal prosecution in the form of control or direct participation in criminal procedure are also mentioned in this article.

**Lenkov I.I., Pakush L.V. COMPETITION ADVANTAGES OF A COUNTRY AND THEIR CORRELATION WITH SOCIAL EVENTS.**

In the report, we have underlined the methods of estimating competition advantages of a country and the correlation with social events. The issue of the country life cycle concept has been examined in the contest of non-economic competition advantages.

**Morozova N.N., Shorohov V.P. REGIONAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SMALL TOWNS AND SETTLEMENTS OF THE MOGILEV REGION**

The main problems of the article are the problems of development of small towns and settlements on the regional level within the borderlines of performance of the corresponding State Programme. In the article quantitative parameters of settlements and towns are investigated. Dependence of density of the population on the level of socioeconomic development is noted. The existing problems concerning the general demographic situation in the separate areas caused by the Chernobyl disaster are revealed. The authors give the ways how to perform The Programme concerned in the article.

**Novitskaya M.V. STANDARDS OF INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION IN THE PROCESS OF EXTRAJUDICIAL SETTLEMENT OF COLLECTIVE LABOUR DISPUTES.**

The article deals with the analysis of the documents of International labour organization concerning the problem of the settlement of collective labour disputes. The conducted analysis allowed to determine minimum international standards of extrajudicial settlement of collective labour disputes.

**Pavlova A.V. SOCIOLOGICAL ANALYSIS OF A LANGUAGE PREFERENCES OF THE MASS-MEDIA MARKET OF BELARUS.**

The mass-media are one of the most claimed and advanced social institutes, with rich opportunities of ideological influence on the audience in the modern society. In the article features of functioning of the mass media of Belarus are considered in view of their language policy as well as dynamics of the given process. The stated problem is analyzed on the basis of sociocultural situation in the republic and openness of information borders. Sociolinguistic behaviour of the audience of the modern mass-media is determined. The article is based on the results of sociological researches and statistical data.

**Pozdniakova E.V. USE OF COMPUTER TECHNOLOGIES IN THE MANAGEMENT OF ECONOMIC RISKS IN MANUFACTURING INDUSTRY.**

This article describes computer technologies used in the international risk-management organization. Some recommendations to improve the implementation of computer technologies in risk-management system at the manufacturing enterprises of the Republic of Belarus are given. It is offered to use the capacities of the "Assistant Choice" project and "StatGraphics" to provide risk evaluation and situation modeling.

**Romankova T.V., Grinevich M.N. ORGANIZATION FACTORS OF DECREASING POWER INTENSITY OF MECHANICAL ENGINEERING PRODUCTION.**

In this article the actuality of energy-efficient policy is shown.

The system of organization factors influencing a decrease of fuel-energy resources consumption is proposed, their ranking according to the importance of their usage in power intensity management of mechanical engineering production is made. The system of indices defining the usage of analyzed factors in effective power intensity management is worked out.

The methods of qualitative evaluation of the influence of organization factors on the engineering production are offered.

The area of its practical application is considered.

**Suromeyko O.S. INTERNAL COMPETITION AS A METHOD OF SELF-CONTROL AND SELF-IMPROVEMENT OF AN ENTERPRISE.**

In the article the author considers elements of quasi-competition as a method of self-control of the enterprise, describes the internal mechanism of achievement of stability by stimulation of several divisions and replacement from the structure of less successful enterprises, reveals the essence of competition between structural divisions, its positive results and destructive consequences.

## ЗВЕСТКІ ПРА АЎТАРАЎ

**МАРОЗАВА**

*Наталля Мікалаеўна*

– кандыдат эканамічных навук, дацэнт, загадчык кафедры сацыяльна-эканамічных і юрыдычных дысцыплін ІПК і ПК МДУ імя А.А. Куляшова

**ШОРАХАЎ**

*Уладзімір Паўлавіч*

– кандыдат эканамічных навук, дацэнт МДУ імя А.А. Куляшова

**ЛЯНЬКОЎ**

*Ігар Іосіфавіч*

– аспірант НАНБ

**ПАКУШ**

*Ларыса Уладзіміраўна*

– доктар эканамічных навук, прафесар БДСГА

**РАМАНЬКОВА**

*Таццяна Васільеўна*

– старшы выкладчык кафедры камерцыйнай дзейнасці Беларуска-Расійскага ўніверсітэта (Магілёў)

**ГРЫНЕВІЧ**

*Міхаіл Мікалаевіч*

– кандыдат эканамічных навук, дацэнт, загадчык кафедры камерцыйнай дзейнасці Беларуска-Расійскага ўніверсітэта (Магілёў)

**ГРАМЫКА**

*Аксана Пятроўна*

– старшы выкладчык кафедры эканомікі і арганізацыі вытворчасці Магілёўскага дзяржаўнага ўніверсітэта харчавання

**КЛІМАВА**

*Юлія Яўгенаўна*

– асістэнт кафедры эканомікі і арганізацыі вытворчасці Магілёўскага дзяржаўнага ўніверсітэта харчавання

**ЯЎСЕЙЧЫКАВА**

*Наталля Мікалаеўна*

– аспірант кафедры падаткаў і падаткаабкладання БДЭУ

**ПАЗДНЯКОВА**

*Кацярына Уладзіміраўна*

– аспірант кафедры эканомікі і кіравання прадпрыемствамі АПК БДЭУ

**СУРАМЕЙКА**

*Вольга Сяргееўна*

– магістр эканамічных навук, аспірант Брэсцкага дзяржаўнага тэхнічнага ўніверсітэта

**БАННІКАВА**

*Зінаіда Вячаславаўна*

– аспірант кафедры эканомікі і кіравання вытворчасцю ГДУ імя Ф. Скарыны

**БУБНАЎ**

*Юрый Міхайлавіч*

– доктар сацыялагічных навук, прафесар, загадчык кафедры гуманітарных дысцыплін Магілёўскага дзяржаўнага ўніверсітэта харчавання

**ПАЎЛАВА**

*Ганна Віктараўна*

– навуковы супрацоўнік Магілёўскага інстытута рэгіянальных сацыяльна-палітычных даследаванняў

**НАВІЦКАЯ**

*Марыя Валер’еўна*

– старшы выкладчык кафедры правазнаўства МДУ імя А.А. Куляшова

**ЛАЗУЦІНА**

*Людміла Фёдарэўна*

– дацэнт МДУ імя А.А. Куляшова

Пераклад тэкстаў рэфератаў артыкулаў  
на англійскую мову  
*С.П. Зубрый*

Тэхнічны рэдактар *Г.М. Гладун*  
Камп'ютэрны набор і вёрстка *А.Л. Пазнякоў*  
Карэктар *І.Г. Каржова*

Падпісана да друку *12.03.2010* г.  
Фармат 70x108<sup>1/16</sup>. Папера афсетная. Гарнітура Journal.  
Ум.-друк. арк. 8,4. Ул.-выд. арк. 6,7. Тыраж 100 экз. Заказ *102*.

Установа адукацыі "Магілёўскі дзяржаўны ўніверсітэт  
імя А.А. Куляшова", 212022, Магілёў, Касманаўтаў, 1.  
ЛІ № 02330/278 ад 30.04.2004 г.

Надрукавана ў аддзеле аператыўнай паліграфіі  
УА "МДУ імя А.А. Куляшова". 212022, Магілёў, Касманаўтаў, 1.