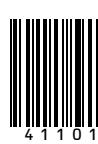


ISSN 2073-8315



ВЕСНИК

Магілёўскага дзяржаўнага
універсітэта
імя А.А. Куляшова

НАВУКОВА-МЕТАДЫЧНЫ ЧАСОПІС

Выдаецца с снежня 1998 года

Серыя Д. ЭКАНОМІКА, САЦЫЯЛОГІЯ, ПРАВА

Выходзіць два разы ў год

1 (37)
2011

Галоўная рэдакцыйная камегія:

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. Беляковіч (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

КОТЛЯРОВ И.Д. Аутсорсинг в современной международной торговле	4
БИЗЮК С.Г. Построение оптимизационной модели агромаркетинга	12
МАРКОВИЧ Е.П. Современные тенденции в нетарифном регулировании внешней торговли	17
РЫБАЛКО Ю.А. Развитие товаропроводящей сети продовольственных товаров	23
АЛЕКСАНДРОВА С.А., АЛЕКСАНДРОВ А.В. Количественно-качественная оценка состояния и перспектив развития предприятия с использованием матричного подхода	28
ОЛЕХНОВИЧ Л.В. Использование экономико-математических методов и моделей в решении задач энергосбережения	34
КОЛЕСНИКОВ С.Д. Валютный контроль в условиях единого экономического пространства	42
ГРУЗИНСКАЯ Е.В. Классификация принципов кредита: системный подход	47
ГУСЕЙНОВА Э.М. Малый бизнес и инновационное развитие экономики	55
МАТЯС А.А., КОЛЕСНИКОВ С.Д. Конкурентные преимущества потребительской кооперации Беларусь и отдельные подходы по их реализации	62
МУЗАФФАРИ Сейид Рахмат. Роль семейного фактора в формировании наркотической зависимости студентов	66
ЧИРУН С.Н. Молодежные политические движения и пути самореализации молодежи в публичной молодежной политике	73
СИДЮК В.Н. Особенности формирования органов прокуратуры Белорусской ССР в условиях становления системы прокурорского надзора	79
ГАВРИЛЕНКО А.В. О некоторых вопросах совершенствования работы органов прокуратуры Республики Беларусь с обращениями граждан	84
ЗВЕСТКІ ПРА АЎТАРАЎ	90
SUMMARIES	91

ЭКАНОМІКА, САЦЫЯЛОГІЯ, ПРАВА

УДК 334.752

И.Д. КОТЛЯРОВ

АУТСОРСИНГ В СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

В предлагаемой статье рассмотрены существующие формы аутсорсинга. Построена классификация видов аутсорсинга по экономическому содержанию. Выявлены отличительные черты аутсорсинга. Описан механизм взаимодействия предприятий при аутсорсинге.

Введение

Важной тенденцией эволюции современной предпринимательской деятельности стало внедрение новых инструментов организации бизнеса с целью повышения его эффективности. Видное место среди этих инструментов занимает аутсорсинг – передача бизнес-процессов на осуществление сторонним исполнителям (аутсорсерам) и концентрация компаний на профильных для нее видах деятельности, что позволяет предприятию снизить свои издержки и повысить рентабельность [1].

За рубежом, а позднее – в России, появилось большое количество литературы, посвященной аутсорсингу (здесь же упомянем о публикации учебного пособия по аутсорсингу в нашей стране [2]). Интересно отметить, что первые исследования, посвященные аутсорсингу, были опубликованы в нашей стране еще в советское время [3].

Аутсорсер может находиться как в одной стране с заказчиком, так и в другом государстве. В последнем случае речь идет о международном аутсорсинге, который в последние десятилетия получил широкое распространение [4, 5]. В качестве примера можно указать повсеместный отказ поставщиков одежды из развитых стран от владения швейными фабриками в пользу размещения заказов на производство готовой продукции у специализированных компаний, расположенных в странах с низкой стоимостью рабочей силы. По сути дела, поставщики одежды из ее производителей превратились в собственников торговой марки и дизайнерских технологий, не ведущих производственной деятельности.

В предлагаемой статье сделана попытка проанализировать формы функционирования аутсорсинга в современной мировой торговле (в том числе и с точки зрения их экономической сущности), уточнить отличительные черты аутсорсинга и связанные с ними механизмы взаимодействия предприятий.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ АУТСОРСИНГА

Аутсорсинг рассматривается в первую очередь как инструмент оптимизации издержек предприятия, используемый менеджментом компании для повышения ее эффективности [1], то есть как управлеченческий феномен. Однако очевидно, что в аутсорсинге можно выделить как управлеченческую, так и экономическую [2] составляющую (см. табл. 1).

Таблица 1

Управленческий и экономический аспекты аутсорсинга

Сущность аутсорсинга	Отказ от самостоятельного выполнения тех или иных функций и сосредоточение на профильных для предприятия процессах с целью повышения эффективности деятельности
Управленческий аспект	Передача задач или процессов на исполнение внешним операторам
Экономический аспект	Использование внешних ресурсов для выполнения функций предприятия, то есть привлечение компанией для ведения своей хозяйственной деятельности факторов производства, контролируемых и организуемых другими фирмами в интересах компании-заказчика

Как следует из табл. 1, естественная классификация аутсорсинга с экономической точки зрения должна осуществляться по критерию вида ресурсов (факторов производства), необходимых для выполнения соответствующих функций. В этом случае можно выделить следующие основные виды аутсорсинга:

1. Аутсорсинг капитала, к которому можно отнести производственный аутсорсинг (когда предприятие размещает заказы на изготовление капиталоемкой продукции под своей торговой маркой у стороннего подрядчика) и лизинг (в этом случае для производства продукции используется оборудование, принадлежащее другому предприятию). Отметим, что трактовка лизинга как разновидности аутсорсинга не нова, и в некоторых источниках он относится к производственному аутсорсингу [6]. Однако, на наш взгляд, это неверно: под производственным аутсорсингом следует понимать полную передачу стороннему исполнителю процесса изготовления продукта, чего при лизинге не происходит, и поэтому лизинг к производственному аутсорсингу отнесен быть не может. При лизинге лизингополучатель передает лизингодателю на исполнение две задачи (покупка выбранного лизингополучателем оборудования и финансирование этой покупки) и процесс владения объектом лизинга [7]. По этой причине лизинг, наряду с производственным аутсорсингом, должен быть отнесен к аутсорсингу капитала.

2. Аутсорсинг труда, к которому относится аутсорсинг персонала.

3. Аутсорсинг информации. В этом случае предприятие-заказчик поручает сбор и обработку информации, а в отдельных случаях – и выработку решения на ее основе, стороннему предприятию. К этому виду аутсорсинга, на наш взгляд, относится бухгалтерский аутсорсинг.

4. Аутсорсинг предпринимательских способностей. Предприятие-заказчик использует для ведения собственной хозяйственной деятельности предпринимательские способности, сосредоточенные в других компаниях. Речь идет в основном об аутсорсинге интеллектуального капитала (являющемся плодом предпринимательских способностей). К этому виду аутсорсинга следует отнести франчайзинг. В случае франчайзинга [8] предприятие-франчайзи отказывается от создания и развития собственной торговой марки, а взамен этого приобретает право в течение определенного срока работать под торговой маркой франчайзера. При этом франчайзер управляет брендом своей франчайзинговой сети, получая от франчайзи роялти и рекламные отчисления. Иными словами, франчайзи, присоединяясь к франчайзинговой сети, оплачивает франчайзеру услуги по развитию и продвижению общей торговой марки, то есть передает на аутсорсинг управление торговой маркой.

5. *Аутсорсинг знаний.* Как правило, речь идет о привлечении специализированной компании для управления каким-либо активом предприятия.

6. *Смешанный аутсорсинг.* Предприятие-заказчик передает на исполнение стороннему подрядчику функцию, требующую использования нескольких видов ресурсов. К этой разновидности аутсорсинга, на взгляд автора, можно отнести факторинг, при котором предприятие-фактор обеспечивает поставщика финансовыми ресурсами (аутсорсинг капитала) и занимается сбором и обработкой информации о текущих и потенциальных заказчиках поставщика для определения их платежеспособности (аутсорсинг информации).

Важной задачей при анализе аутсорсинга является обеспечение разграничения между аутсорсингом бизнес-процессов и закупкой товаров и услуг. Ее решение затруднено большой степенью сходства между этими явлениями. В обоих случаях заказчик приобретает у исполнителя (поставщика) готовый продукт (услугу). Еще больше усложняет ситуацию тот факт, что российским законодательством понятие “аутсорсинг” не предусмотрено [2].

На основе анализа литературы и собственных исследований нам кажется правомерным предположить, что основные различия между закупкой и аутсорсингом заключаются в разных значениях четырех базовых и трех вторичных признаков. Эти признаки и их значения перечислены в табл. 2. Вторичные требования могут выполняться не всегда.

Таблица 2

**Сравнительная характеристика закупки товаров и услуг
и аутсорсинга бизнес-процессов**

Сравниваемые признаки	Закупка товаров (услуг)	Аутсорсинг бизнес-процессов (задач)
Базовые признаки		
Сущность деятельности поставщика (оператора)	Поставщик по собственной инициативе продает товар на открытом рынке без наличия твердых заказов на него. Гарантия продажи товара и получения выручки отсутствует.	Оператор производит продукт (оказывает услугу) при наличии заказа от аутсорса. Аутсорс гарантировует выкуп произведенного товара (оказываемых услуг) и его своевременную оплату.
Вид товара (услуги)	Товар (услуга) является стандартизованным.	Товар (услуга) адаптирован под потребности заказчика.
Назначение товара (услуги)	Товар (услуга) может быть использован для удовлетворения личных потребностей или в коммерческих целях.	Товар (услуга) предназначен для использования в коммерческих целях.
Участники сделки	Участники сделки могут быть физическими или юридическими лицами.	Участники сделки могут быть только юридическими лицами. Если предприятие передает какую-либо задачу физическому лицу, то речь идет не об аутсорсинге, а о трудовых отношениях.
Вторичные признаки		
Механизм ценообразования	Продавец самостоятельно устанавливает цену на свой товар (услугу) и в случае необходимости предоставляет покупателю скидку.	Оператор раскрывает заказчику структуру и размер своих издержек, после чего заказчик и оператор устанавливают нормативную величину наценки на товары (услуги) оператора.

Окончание табл. 2

Сравниваемые признаки	Закупка товаров (услуг)	Аутсорсинг бизнес-процессов (задач)
<i>Вторичные признаки</i>		
Характер производственных мощностей поставщика (оператора)	Производитель (поставщик) самостоятельно формирует свои производственные мощности исходя из специфики производимого (поставляемого) им товара.	Оператор формирует свои производственные мощности (количество, структура, номенклатура, географическое положение) исходя из требований заказчика.
Механизм работы покупателя (заказчика)	Покупатель самостоятельно использует приобретенный товар (услугу) по установленному им внутреннему регламенту.	В целях обеспечения оптимального качества оказания услуг аутсорсер вносит изменения в те внутренние процедуры работы заказчика, которые связаны с переданным ему на исполнение процессом.

АУТСОРСИНГОВАЯ СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЕЕ РАЗВИТИЯ

На наш взгляд, международная торговля прошла в своем развитии два основных этапа:

1. *Закупочный этап*, для которого типично локальное (внутринациональное) производство готового стандартизированного продукта с последующей его продажей за рубеж и закупки в других странах продуктов, в данной стране не производящихся. Анализу этого этапа посвящены классические теории международной торговли (теории абсолютных и сравнительных преимуществ, теория Хекшера-Улина). Речь идет о производстве товара, полностью готового к промышленному или частному потреблению в своей стране или за рубежом. Адаптация к требованиям заказчика отсутствует или минимальна, т.е. экспортируется и импортируется стандартизованный продукт. Международное разделение труда происходит по типам производственной деятельности (сельское хозяйство, добывающая и обрабатывающая промышленность и сфера услуг).

2. *Аутсорсинговый этап*, при котором разные стадии изготовления одного и того же товара осуществляются в разных странах. Между государствами перемещается главным образом не готовый продукт, а полуфабрикат. С точки зрения логической полноты модели целесообразно ввести также понятие “маркетингового полуфабриката” – товара, находящегося на одной из маркетинговых стадий его разработки и производства (концепция товара, товар в реальном исполнении, товар с сопровождением [9]). В качестве одной из таких стадий оправданно, на наш взгляд, выделить также стадию разработки и продвижения торговой марки). Иными словами, между странами перемещаются технологические и маркетинговые полуфабрикаты, а не готовые товары, а речь идет о глобальном распределенном производстве товара, о формировании международной цепочки создания стоимости. Международное разделение труда происходит по перечисленным выше маркетинговым стадиям, т.е. выступает в виде передачи неключевых для предприятия-поставщика конечного продукта процессов в другие страны. Очевидно, что переходной формой между первым и вторым этапами развития международной торговли стал перенос производства в страны с более низкой

стоимостью рабочей силы путем открытия в этих странах собственных филиалов.

При глобальном распределенном производстве предприятия приобретают у своих контрагентов не готовый стандартизированный продукт, а уникальную, адаптированную под их потребности “заготовку”, служащую исходным элементом для производства продукции данного предприятия. В качестве такой “заготовки” выступают дизайн товара, физический товар без торговой марки, торговая марка и т.д.

Иностранные партнеры-аутсорсеры привлекают и используют факторы производства в интересах компании-заказчика, а успех аутсорсера на международном рынке определяется не наличием избыточных ресурсов (как постулируется в модели Хекшера-Улина), а эффективностью их использования. Эффективность же обуславливается, с одной стороны, качеством менеджмента и технологий, используемых предприятием, а с другой стороны – качеством организации среды предпринимательской деятельности в данной стране. Это в полной мере соответствует теории конкурентных преимуществ Майкла Портера [10]. Иными словами, можно утверждать, что теория Портера описывает второй этап развития международной торговли. По сути дела, при использовании аутсорсинга компания-заказчик формирует свое конкурентное преимущество на базе конкурентных преимуществ привлекаемых ею аутсорсеров.

Эти стадии развития международной торговли в настоящее время существуют параллельно, что обуславливается разной степенью развития экономики различных государств. В ряде случаев с экономической точки зрения в краткосрочной перспективе более рентабельным является экспорт готового стандартизированного продукта без включения предприятия-экспортера в мировую аутсорсинговую цепочку (т.е. пребывание на первой стадии). Характерным примером такой модели являются сырьевые страны, экспортирующие максимально стандартизованные (биржевые) товары.

Однако переход ко второй стадии международной торговли побуждает участвующие в ней страны формировать эффективную среду ведения бизнеса, а предприятия из этих стран – предлагать зарубежным партнерам наиболее эффективные варианты решения их проблем. Это ведет к расширению ассортимента товаров и услуг, предлагаемых национальными компаниями, росту производительности труда, повышению качества использования ресурсов и увеличению размера добавленной стоимости, остающейся в стране. В свою очередь, это способствует развитию национальной экономики, повышению уровня и качества жизни населения.

К сожалению, Россия пока также находится на первом этапе развития международной торговли и поставляет на мировой рынок в основном стандартизованную готовую продукцию, полностью производимую на территории нашей страны и не включенную в мировые аутсорсинговые цепочки. Продолжение использования этой модели чревато для нашей страны трансформацией в нефтяное государство, аналогичное монархиям Персидского залива – с достаточно высоким уровнем жизни в мегаполисах, но полностью зависимое от экспорта природных ресурсов и от поставок технологий из-за рубежа.

Для слома этой внешнеторговой модели России необходимо выявить ресурс, отсутствующий или дефицитный в других странах мира, и приложить усилия для его включения в международное производство, предварительно создав все условия для успешного использования данного ресурса внутри страны (в соответствии с моделью Майкла Портера). Таким ресурсом, по мнению ряда специалистов, является способность российских сотрудников эффективно реа-

лизовывать уникальные, нестандартные проекты (при крайне низком качестве выполнения рутинных проектов). При надлежащем инвестировании в развитие образования, в производственную и внедренческую инфраструктуру наша страна могла бы занять высокодоходную нишу интеллектуального аутсорсинга (аутсорсинга квалифицированного, инновационного труда) на мировом рынке. На первом этапе российские предприятия могли бы разрабатывать уникальные продукты и выполнять эксклюзивные проекты, которые бы потом распространялись за рубежом под торговой маркой заказчиков, а в дальнейшем, при накоплении опыта внедрения таких проектов, можно было бы выходить на иностранные рынки под собственной торговой маркой.

ФОРМЫ ОТНОШЕНИЙ АУТСОРСИНГА

В аутсорсинге принято выделять: **заказчика** (аутсорси) – компанию, передающую некоторую функцию на исполнение стороннему предприятию, и **аутсорсера** (подрядчика, оператора, провайдера) – компанию, берущую на себя исполнение функции, переданной ему заказчиком. При этом в одной и той же аутсорсинговой сделке роли этих компаний остаются неизменными: заказчик в этой сделке всегда является заказчиком, а аутсорсер – аутсорсером. Будем называть этот вариант сотрудничества классическим, или односторонним, аутсорсингом [2].

При этом хорошо известна ситуация, в которой две компании, взаимодействуя друг с другом, попеременно исполняют роль заказчика и оператора. Примером может быть сотрудничество бухгалтерской фирмы и ИТ-предприятия. Бухгалтерская фирма может заказать у ИТ-компании поставку и обслуживание профильного программного обеспечения, тогда как ИТ-компания может заказать у бухгалтерской фирмы ведение своего бухгалтерского учета [1].

Однако очевидно, что в данном случае речь идет о двух разных аутсорсинговых контрактах (поставка и обслуживание программного обеспечения и ведение бухгалтерского учета), в каждом из которых роль любого контрагента остается неизменной. По сути дела, здесь наблюдаются два односторонних аутсорсинговых контракта. При этом важно отметить, что на аутсорсинг в обоих случаях передаются вспомогательные процессы, не связанные непосредственно с производством конечного продукта каждого из предприятий. В специализированной литературе этот вид аутсорсинга называется взаимным, однако, на наш взгляд, было бы корректнее называть его перекрестным.

При этом, по мнению автора, существует еще один вид аутсорсинга, который, однако, до сих пор в литературе не был описан (и для которого оптимальным обозначением стал бы термин “взаимный аутсорсинг”). Рассмотрим, в частности, производственный аутсорсинг, при котором аутсорси (собственник торговой марки – СТМ) размещает заказ у производителя (производителя – П) на производство товара (например, сезонной коллекции модной одежды) под своей торговой маркой, а затем распространяет готовую продукцию через свою торговую сеть. Разложим это аутсорсинговое взаимодействие на две составляющие:

1. Собственник торговой марки размещает заказ у производителя – рассмотрением именно этой составляющей ограничиваются при традиционном подходе к аутсорсингу (в соответствии с предложенной выше классификацией эта составляющая относится к аутсорсингу капитала). Назовем эту составляющую регламентированной, так как именно она описывается в контракте.

2. Производитель передает свою продукцию СТМ для продажи ее на рынке под торговой маркой СТМ, то есть передает на аутсорсинг управление торговой маркой, под которой будет сбываться его продукция. Иными словами, роли производителя и СТМ в этом случае меняются на противоположные в рамках одного аутсорсингового взаимодействия: производитель выступает в качестве заказчика, а СТМ – в качестве аутсорсера (и речь в данном случае идет об аутсорсинге предпринимательских способностей). Эта составляющая взаимодействия компаний до сих пор, насколько известно, оставалась без внимания. В явной форме она контрактом аутсорсинга не регламентируется (и поэтому ее можно назвать нерегламентируемой).

Каждая из компаний передает на аутсорсинг профильный процесс, являющийся неотъемлемой частью производства готового продукта:

1. СТМ передает производителю изготовление товара в реальном исполнении.

2. Производитель передает СТМ изготовление товара с брендом [9].

Партнеры по такому аутсорсинговому контракту могут эффективно работать только вместе, так как они распределяют между собой не обеспечивающие процессы, а элементы одного и того же профильного для обоих процесса. По этой причине данный вид аутсорсинга логично называть взаимным (или двусторонним) аутсорсингом.

Большой интерес представляет механизм оплаты услуг аутсорсинга.

При классическом (одностороннем) и перекрестном аутсорсинге этот механизм абсолютно прозрачен – аутсорсер устанавливает цену на свои услуги исходя из ожидаемой рентабельности своей деятельности, причем уровень этой рентабельности определяется в ряде случаев не аутсорсером в одностороннем порядке, а совместно заказчиком и аутсорсером путем переговоров. Нередки случаи, когда влиятельный заказчик требует от аутсорсера раскрыть структуру себестоимости его деятельности, а затем определяет приемлемый для него уровень начисленки [11].

При взаимном аутсорсинге механизм усложняется. Регламентируемая часть сделки оплачивается по описанной выше схеме, однако нерегламентируемая часть явно прописанного механизма вознаграждения аутсорсера не предусматривает. На практике аутсорсер, принимающий на себя выполнение нерегламентируемой части сделки в рассмотренном выше примере, забирает в качестве вознаграждения всю маржу от продажи готового продукта под своей торговой маркой конечному покупателю.

При этом ошибочно думать, что основным выгодоприобретателем в сделке взаимного аутсорсинга является собственник торговой марки. Франчайзинг также может быть отнесен к взаимному аутсорсингу, поскольку в нем можно выделить регламентированную и нерегламентированную составляющие:

1. Договор использования торговой марки (аутсорсинг предпринимательских способностей, регламентированная составляющая).

2. Сбыт товаров и услуг франчайзера через торговую точку франчайзи (аутсорсинг капитала, нерегламентированная составляющая).

Очевидно, таким образом, что основная доля маржи от общей сделки взаимного аутсорсинга при франчайзинге достается не собственнику торговой марки, а франчайзи.

Проделанный выше анализ механизмов сотрудничества между предприятиями при аутсорсинге носит предварительный характер, однако, на взгляд автора, он позволяет утверждать следующее:

1. Для взаимного аутсорсинга наиболее типично сочетание в одной сделке аутсорсинга капитала и аутсорсинга предпринимательских способностей, при этом в договоре аутсорсинга явно прописывается только один из аспектов сделки. Вторая составляющая сделки взаимного аутсорсинга договором не регламентируется и никаких явных обязательств на стороны, как правило, не налагает.

2. Наиболее доходной является нерегламентированная часть сделки, которая состоит в продаже итогового продукта взаимного аутсорсинга (товара или услуги) конечным потребителем. Таким образом, основной доход получает не собственник торговой марки, а тот участник сделки, который работает с конечными потребителями.

При этом те участники сделки, которые напрямую с потребителями не работают, получают от взаимного аутсорсинга значительную выгоду, так как они наращивают объем продаж своей продукции и получают доступ к перспективным рынкам без вложений в собственную торговую марку (при производственном аутсорсинге), или же расширяют свою сеть и повышают узнаваемость и стоимость совместной торговой марки без инвестиций со своей стороны (при франчайзинге).

Тем не менее, на взгляд автора, при взаимном аутсорсинге следовало бы минимизировать асимметрию между регламентированной и нерегламентированной составляющими и указывать в договоре аутсорсинга явные обязательства стороны, работающей с конечным покупателем (например, по ее объему продаж, как это в определенных случаях делается при франчайзинге, где франчайзи могут быть заданы объемы продаж товаров или услуг под торговой маркой франчайзера, или же по объему закупок готовой продукции у производителя, как это могло бы быть при производственном аутсорсинге). Это позволило бы уменьшить дисбаланс между сторонами в сделке взаимного аутсорсинга и сделать отношения между ними более прозрачными. При этом если в принципе возможно ограничить по согласованию сторон величину вознаграждения того участника сделки, который работает с конечным потребителем при франчайзинге (путем ограничения его наценки или установления максимальной отпускной цены, что в ряде случаев практикуется в договорах франчайзинга, однако сомнительно с точки зрения законодательства в сфере конкуренции), так как собственник торговой марки обладает мощными рычагами воздействия на франчайзи, то при производственном аутсорсинге такая возможность отсутствует (именно по причине большей силы СТМ, который самостоятельно назначает цены для конечных потребителей).

Заключение

Предложенные в данной статье классификации аутсорсинга позволили отнести к аутсорсингу отдельные виды деятельности, которые ранее в аутсорсинг не включались, а рассматривались как самостоятельные, а также выявить особый, ранее не изучавшийся, вид аутсорсинга – взаимный (двусторонний). На взгляд автора, это сделало возможным, с одной стороны, лучшее понимание как экономической сущности феномена аутсорсинга, так и механизмов взаимодействия предприятий в рамках аутсорсинга, а с другой, позволило рассматривать ряд современных популярных форм ведения бизнеса (в частности, франчайзинг) как частный случай более общего феномена использования ресурсов внешних предприятий (т.е. аутсорсинга).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Хейвуд, Дж.Б.** Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж.Б. Хейвуд. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2002. – С. 11.
2. **Аникин, Б.А.** Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учебное пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М. : ИНФРА-М, 2009.
3. **Савинов, Ю.А.** В погоне за сверхприбылью. Экономическая стратегия монополий на мировых рынках в условиях научно-технической революции / Ю.А. Савинов. – М. : Мысль, 1980.
4. **Савинов, Ю.А.** Аутсорсинг в международной торговле / Ю.А. Савинов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006. – № 4. – С. 3–14;
5. **Лепихина, С.Н.** Роль аутсорсинга в мировой экономике / С.Н. Лепихина // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – № 300(II). – С. 49–52.
6. Аутсорсинг / С. Ефимова [и др.]. – М., 2006.
7. **Философова, Т.Г.** Лизинг / Т.Г. Философова. – М. : Юнити-Дана, 2008.
8. **Сосна, С.А.** Франчайзинг. Коммерческая концепция / С.А. Сосна, Е.Н. Васильева. – М. : Академкнига, 2005.
9. Основы маркетинга / Ф. Котлер [и др.]. – М. ; СПб.; К. : Издат. дом “Вильямс”, 1998.
10. **Портер, М.** Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2010.
11. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора / С. Клементс [и др.] ; под общ. ред. В.В. Голда. – М. : Вершина, 2006.

Поступила в редакцию 04.08.2010 г.

УДК 339.138:338.43(476)

С.Г. БИЗЮК

ПОСТРОЕНИЕ ОПТИМИЗАЦИОННОЙ МОДЕЛИ АГРОМАРКЕТИНГА

В статье проведено исследование теоретических и методических основ функционирования производственно-сбытовой системы, на базе которого автором обоснована оптимизационная модель, включающая эффект от внедрения на товарно-оптовом рынке новой институциональной единицы.

Введение

Проведенные исследования, включающие определение особенностей формирования и функционирования основных продуктовых рынков, степени сбалансированности продовольственного рынка, выявление тенденций, сложившихся в системе сбыта сырья и продовольствия, оценка эффективности различных каналов движения товаров в современных условиях хозяйствования, позволяют обоснованно подойти к разработке методических рекомендаций по оптимизации структуры производства и сбыта сельскохозяйственной продукции и готового продовольствия с учетом баланса внутреннего рынка и экспортного потенциала.

В контексте данного исследования следует идентифицировать главную задачу, которая состоит в моделировании и оптимизации единого торгового пространства на основе биржевых торгов для товарно-оптовых рынков.

Основная часть

Зарубежный опыт (а сегодня и опыт Беларуси и ее областей) доказывает, что создание электронной биржевой торговли для формирования товарно-оптового рынка (TOP) как способа улучшения торговых операций и становления

рыночных цен не имеет другой альтернативы в рыночной экономике [1]. Начатую работу необходимо продолжать, но уже на других принципах с внедрением современных технологий проведения электронных биржевых торгов, продолжая тем самым процессы формирования регионального и республиканского ТОР.

Разработка модели развития и регулирования регионального товарно-оптового рынка продовольствия должна основываться на программно-целевом подходе, суть которого состоит в анализе продовольственного рынка [2] страны и областей, обосновании цели и задач формирования ТОР на основе электронных биржевых торгов.

Принимаемая модель должна разрабатываться в развитие принятых нормативных актов и представлять собой их дальнейшую детализацию применительно к условиям и специфике конкретного региона.

Современное состояние товарно-оптового рынка позволяет определить в качестве одной из важнейших перспектив его развития с точки зрения агромаркетинговой инфраструктуры улучшение системы распределения продовольствия в регионе путем создания и развития электронной биржевой торговли [3].

Цель и задачи разрабатываемой модели формируются на основе анализа современного состояния регионального ТОР в рамках существующего правового поля посредством определения цели и построения иерархической лестницы задач.

Выбор цели зависит от типа региона. Для аграрно-промышленных регионов характерен одновременный вывоз и ввоз продовольствия, причем не обязательно разных видов. В связи с этим для регионов такого типа актуально решение трех основных проблем:

- оптимальное продвижение продовольствия от местных производителей, производителей других регионов страны и импортеров до розничной торговли;
- облегчение вывоза сельскохозяйственной продукции и продовольствия местными производителями в другие регионы;
- организация единых электронных биржевых торгов на базе действующего законодательства и современных возможностей средств телекоммуникаций.

Основными целями являются:

- развитие цивилизованной конкурентной среды при проведении торговых операций и, как следствие, сокращение расходов бюджета на эти цели;
- увеличение доходов бюджета за счет применения рыночных технологий и государственного регулирования рынка продовольствия и финансов;
- стабилизация ценовых показателей оборота продукции на региональном ТОР за счет формирования котировки биржевых цен;
- планирование социально-экономического развития территории и страхование ценовых рисков на основе показателей уровня рыночной цены и организации обращения срочных контрактов (фьючерсных контрактов и опционов на них), используя биржевые механизмы проведения торгов.

Дополнительные цели можно сформулировать так.

1. Формирование системы взаимоотношений и взаимодействия государственных федеральных, региональных и муниципальных органов власти с инфраструктурой цивилизованного ТОР (биржей, биржевыми складами, банками, инвестиционными институтами), направленных на стабилизацию цен, увеличение объемов производства и реализации продукции, увеличение объемов поступления финансовых средств в бюджеты всех уровней.

2. Создание системы оборота продукции и финансов на региональном ТОР, сбалансированного по нормативно подтвержденной рыночной цене.

3. Использование инфраструктуры сформированного цивилизованного биржевого товарно-оптового рынка для повышения экономической эффективности деятельности производителей.

4. Концентрация финансовых, административных и организационных ресурсов бюджета региона для формирования на территории государственной системы мотиваций, направленной на увеличение объемов оборота продукции и финансов, налоговых платежей во все уровни бюджетов, активизацию расчетов по имеющимся долговым обязательствам и ликвидации новых неплатежей.

5. Увеличение объемов закупки продукции для государственных и муниципальных нужд за счет обеспечения расчетов по имеющимся долговым обязательствам.

6. Снижение уровня долговых обязательств предприятий края перед федеральным бюджетом в интересах экономики региона.

7. Создание системы саморегулирования товарно-оптового рынка для достижения максимальной эффективности производств.

8. Формирование системы экономического регулирования деятельности естественных монополий на территории региона.

9. Привлечение свободного капитала банков для производства расчетов контрактных отношений и обязательств участников торгов на ТОР.

10. Привлечение свободного капитала банков для производства расчетов контрактных отношений и обязательств участников торгов на ТОР.

Создание регулируемой системы товарно-оптовых рынков продовольствия отвечает интересам не только государства, но и органов местного самоуправления.

Очевидно, что всем уровням власти необходимо тесно сотрудничать и принимать участие в развитии любой модели организованных рынков продовольствия. Кроме того, необходимо проводить единую политику на электронном товарно-оптовом рынке продовольствия, обеспечивающую равные условия производства и исключающую антисовокупную практику.

Функционирование регионального товарно-оптового рынка продовольственной продукции должно быть направлено, прежде всего, на полное обеспечение потребностей населения региона. Предельные значения этих потребностей следует согласовать с медицинскими нормами душевого потребления основных продуктов питания. В качестве таковых для исследования приняты нормы, обоснованные Концепцией национальной продовольственной безопасности [4]. Величина нормы потребления основных продуктов питания по возрасту приводится в таблице.

Расчет средней нормы потребления основных продуктов питания

Наименование групп продуктов	Норма потребления, кг на душу				
	1-17 лет	18-29 лет	30-39 лет	40-59 лет	60 лет и старше
Хлебопродукты	80	120	115	105	80
Картофель	115	145	140	130	100
Овощи	110	150	140	135	105
Мясо и мясопродукты	50	72	70	65	40
Молоко и молочные продукты	365	305	295	285	275

Общеизвестно, что ценовые показатели, как правило, становятся ограничивающим фактором в процессах нормативного потребления продуктов питания.

Поэтому рыночные механизмы должны обеспечить доступность продовольственной продукции для населения.

Научно обоснованное разрешение продовольственной проблемы предполагает необходимость точного владения информацией по динамике продуктовых потребностей, их структуре, территориальному зонированию. В этой связи изучение емкости продовольственного рынка должно стоять во главе оптимизационных процессов.

Использование симплекс-метода позволяет получить показатели емкости продовольственного рынка. Применение балансового метода дает возможность выявить объемы продукции, подлежащие реализации на условиях межрегионального обмена, в других районах или областях или по линии государственных закупок.

Качество производимой в республике продукции всегда было достаточно высоким, поэтому главной целью экономико-математической оптимизации является сокращение затрат на производство и максимизация прибыли за счет реализации на межрегиональном рынке.

Применительно к условиям Республики Беларусь нами проведена экономико-математическая оптимизация потребительского рынка продовольственной продукции и определены перспективы реализации сельскохозяйственной продукции.

Исходными параметрами были взяты следующие статистические величины: общая численность населения – 9503,5 тыс. чел., в том числе в возрасте 1-17 лет – 2037,3 тыс. чел., 18-29 лет – 1523,957 тыс. чел., 30-39 лет – 1342,219 тыс. чел., 40-59 лет – 2800,59 тыс. чел., 60 лет и старше – 1799,445 тыс. чел. При этом использовались данные существующей структуры сельскохозяйственного производства в стране по объемам растениеводческой и животноводческой продукции.

Перечень управляющих переменных модели включает в себя: x_1 – дети в возрасте 1-17 лет, тыс. чел., x_2 – молодые люди в возрасте 18-29 лет, тыс. чел., x_3 – тысяч человек в возрасте 30-39 лет, x_4 – 40-59 лет, тыс. чел., x_5 – пожилые люди в возрасте 60 лет и старше, тыс. чел., x_6 – все население страны, тыс. чел., x_7 – потребность в пшеничном хлебе, тыс. тонн, x_8 – потребность в муке, тыс. тонн, x_9 – потребность в макаронах, тыс. тонн, x_{10} – картофель на потребление, тыс. тонн, x_{11} – овощи и бахчевые на потребление, тыс. тонн, x_{12} – мясо (всех видов) на потребление, тыс. тонн, x_{13} – молоко на потребление, тыс. тонн, x_{14} – картофель на реализацию, тыс. тонн x_{15} – овощи на реализацию, тыс. тонн, x_{16} и x_{17} – мясо на реализацию, в том числе на внутренний и внешний рынок соответственно, тыс. тонн, x_{18} и x_{19} – молоко на реализацию, в том числе на внутренний и внешний рынок соответственно, тыс. тонн, x_{21} – выручка от реализации всех видов продукции через систему биржевых торгов, млн руб., x_{20} – возможный объем реализации пшеницы, тыс. тонн.

Математическая модель потребительского рынка Республики Беларусь имеет следующий вид:

1. Дети в возрасте 1-17 лет: $x_1 = 2037,3$.
2. Молодые люди в возрасте 18-29 лет: $x_2 = 1523,957$.
3. Человек в возрасте 30-39 лет: $x_3 = 1342,219$.
4. Человек в возрасте 40-59 лет: $x_4 = 2800,590$.
5. Человек в возрасте 60 лет и старше: $x_5 = 1799,445$.
6. Все население страны: $x_6 = 9503,511$.
7. Производство зерна пшеницы, тыс. тонн: $x_7 + x_8 + x_9 + x_{20} \leq 1979$.
8. Потребность в пшеничном хлебе, тыс. тонн: $0,05x_6 = 0,88 x_7$ (здесь 0,88 – число, показывающее, сколько хлеба получится из одной тонны зерна

пшеницы, если выход муки составляет 0,8, а выход хлеба из муки с учетом припека – 1,1).

9. Потребности в муке, тыс. тонн: $0,016x_6 = 0,8x_8$.
10. Потребности в макаронах, тыс. тонн: $0,015x_6 = 0,9x_9$.
11. Потребление картофеля, тыс. тонн: $0,115x_1 + 0,145x_2 + 0,14x_3 + 0,13x_4 + 0,1x_5 = x_{10}$.
12. Потребление овощей и бахчевых, тыс. тонн: $0,11x_1 + 0,15x_2 + 0,14x_3 + 0,13x_4 + 0,105x_5 = x_{11}$.
13. Мясо (всех видов) на потребление, тыс. тонн: $0,05x_1 + 0,072x_2 + 0,07x_3 + 0,065x_4 + 0,04x_5 = x_{12}$.
14. Потребление молока, тыс. тонн: $0,365x_1 + 0,305x_2 + 0,295x_3 + 0,285x_4 + 0,275x_5 = x_{13}$.
15. Баланс картофеля, тыс. тонн: $x_{10} + x_{14} \leq 0,751x_6$.
16. Баланс овощей, тыс. тонн: $x_{11} + x_{15} \leq 0,243x_6$.
17. Баланс мяса, тыс. тонн: $X_{12} + X_{16} + X_{17} \leq 0,098x_6$.
18. Баланс молока, тыс. тонн: $X_{13} + X_{18} + X_{19} \leq 0,694x_6$.

С учетом недозагрузки мощностей по переработке соответствующего сырья внутри страны имеем следующие дополнительные ограничения:

1. Недозагрузка по мясу (28%): $0,28x_{17} = 0,72x_{16}$.
2. Недозагрузка по молоку (31%): $0,31x_{19} = 0,68x_{18}$.
3. Выручка (тыс. руб.) за счет реализации продукции через систему биржевых торгов:

$$415x_{14} + 2846x_{15} + 7902x_{16} + 7902x_{17} + 1272x_{18} + 1272x_{19} + 313x_{20} = x_{21}.$$

Целевая функция: $f(x) = x_{21} \rightarrow \max$.

На основании ограничений составлена числовая модель задачи.

Потребительский рынок Республики Беларусь согласно решению модели выглядит следующим образом. Результаты расчета: число итераций = 20.

Оптимальное решение найдено Оптимум = 13587,79.

Значение базисных переменных:

$x_1 = 2037,4$	$x_8 = 190,07$	$x_{15} = 1101,722$
$x_2 = 1524$	$x_9 = 158,3917$	$x_{16} = 104,0987$
$x_3 = 1342,2$	$x_{10} = 1187,196$	$x_{17} = 267,6823$
$x_4 = 2800,6$	$x_{11} = 1207,629$	$x_{18} = 1146,392$
$x_5 = 1799,4$	$x_{12} = 559,562$	$x_{19} = 2551,647$
$x_6 = 9503,5$	$x_{13} = 2897,389$	$x_{20} = 1090,567$
$x_7 = 539,9716$	$x_{14} = 5949,933$	$x_{21} = 13587,79$

Задача решена на персональном компьютере симплексным методом с помощью программного продукта Simplex.

Результаты решения задачи:

$x_7 = 539,9716$ тыс. тонн пшеничного хлеба, $x_8 = 190,07$ тыс. тонн пшеничной муки, $x_9 = 158,3917$ макарон, $x_{11} = 1207,629$ тыс. тонн овощей и бахчевых, $x_{10} = 1187,196$ тыс. тонн картофеля, $x_{12} = 559,562$ тыс. тонн мяса и мясопродуктов, $x_{13} = 2897,389$ тыс. тонн молока.

Возможности реализации:

$x_{14} = 5949,933$ тыс. тонн картофеля, $x_{15} = 1101,722$ тыс. тонн овощей, $x_{18} = 1146,392$ тыс. тонн молока на внутренний рынок и $x_{19} = 2551,647$ тыс. тонн – на внешний рынок, $x_{16} = 104,0987$ тыс. тонн мяса на внутренний рынок и $x_{17} = 267,6823$ тыс. тонн – на внешний, к тому же потенциал реализации излишков пшеницы составил $x_{20} = 1090,567$ тыс. тонн.

Максимальная выручка от реализации через биржу может составить $x_{21} = 13587,79$ млн руб.

Следует отметить, что канал реализации сельскохозяйственной продукции и сырья является приоритетным в контексте данного исследования. Это объясняется широкими возможностями экономии затрат по реализации продукции – транзакционных издержек, которые легко спланировать. Их значения установлены регламентом биржи в размерах, соответствующих 0,1% от объема сделки для зерна и картофеля, а также 0,2% – по молоку, мясу и овощам.

Заключение

В целом по результатам анализа очевидно, что Республика Беларусь может обеспечить свое население основными продуктами питания (овощи, хлебопродукты, картофель, молоко, мясо), а избыток продукции направлять на межрегиональный рынок путем выставления соответствующего объема продукции на торги через биржу. Такими возможностями обладают все областные административные единицы страны.

Таким образом, исследование теоретических и методических основ функционирования производственно-сбытовой системы позволяет определить сущность и принципы рыночной производственной деятельности, провести сравнительную оценку и установить различия в основных элементах хозяйственной системы формирований с маркетинговой и производственно-сбытовой ориентацией, выявить особенности формирования спроса и предложения на продуктовых рынках.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бизюк, С.Г.** Оценка состояния биржевой торговли как института товарного рынка Республики Беларусь / С.Г. Бизюк // Вестн. Института современных знаний. – 2009. – № 1. – С. 86–89.
2. Методические предложения по устойчивому развитию агропромышленного производства, направленные на поддержание сбалансированности внутреннего продовольственного рынка по спросу и предложению / З.М. Ильина [и др.] ; под общ. ред. З.М. Ильиной. – Минск : Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 32 с.
3. Совершенствование сбыта в агропродовольственной сфере / В.Г. Гусаков [и др.] ; НАН Беларуси, Ин-т системных исследований в АПК ; под общ. ред. В.Г. Гусакова. – Минск, 2010. – 251 с.
4. О Концепции национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 10 марта 2004 г., № 252 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – № 42. – 5/13930.

Поступила в редакцию 03.12.2010 г.

УДК: 339.5.012.435

Е.П. МАРКОВИЧ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В НЕТАРИФНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

В представленной статье анализируются результаты исследования, проведенного с целью изучения тенденций и особенностей современного протекционизма внешней торговли. Данная статья отличается особой актуальностью, поскольку изучение механизмов нетарифного регулирования является неотъемлемой частью разработки сбалансированной внешнеэкономической стратегии для стран, которые активно участвуют в международной торговле.

Автор подробно рассматривает формирование и развитие протекционизма внешней торговли в советский период, останавливается на особенностях переходного этапа во внешней экономике Беларуси, определяет характерные черты и основные тенденции нетарифного регулирования мировой торговли.

Введение

В настоящее время на фоне двух разнонаправленных тенденций – растущего уровня глобализации, с одной стороны, и стремления стран объединить свои усилия внутри региональных группировок, с другой, – роль нетарифных мер как основного инструмента регулирования торговых взаимоотношений сильно возросла. Их использование позволяет участникам мировой торговли проводить гибкую и избирательную политику в отношении своих торговых партнеров, направленную на защиту и стимулирование национальных компаний.

В торговой политике государств следует различать нетарифные ограничения, созданные для регулирования внешней торговли (квоты, лицензирование, добровольное ограничение экспорта и др.) и нетарифные ограничения, которые возникают в ходе проведения финансовой, административной политики, мер в области здравоохранения и пр. Меры, входящие в первую группу, опираются на сильную законодательную базу и централизованно осуществляются в рамках общей торговой политики государства. Меры, формирующие вторую категорию, носят хаотичный порядок, и государства стремятся их централизовать путем заключения международных договоров и соглашений.

Под протекционизмом внешней торговли понимают политику, направленную на защиту национальной экономики от иностранной конкуренции. Эта definicija включает в себя два основных аспекта: ограничение доступа на внутренний рынок иностранных конкурентов и оказание помощи внутренним производителям.

Целостная система аргументации за введение мер протекционизма складывалась в периоды кризиса концепции свободной торговли, когда появлялись определенные экономические угрозы и предпосылки, обосновывающие отход от этой модели. По словам П. Кругмана, “положение о свободной торговле в настоящее время подвергается сомнению больше, чем когда бы то ни было. Идея свободной торговли не устарела, но ее статус навсегда изменился от оптимального до разумного практического метода” [1, с. 17].

В международной торговой практике по разным причинам возникают обстоятельства, когда необходимо применение протекционистских мер. Такие действия считаются правомерными при соблюдении определенных правил, таких как Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГATT), многосторонние договоренности и особенно пакет документов, составляющих правовую основу Всемирной торговой организации (ВТО).

Применение нетарифных мер в государственном регулировании внешне-торговой деятельности по-прежнему остается объектом научно-практических дискуссий среди ученых. В Беларуси, России и иных государствах проводится ряд исследований по различным аспектам государственного регулирования внешней торговли нетарифными средствами. По этим вопросам подготовлены монографии, статьи, диссертационные работы ведущими исследователями мировой экономики и международных отношений, такими как И.И. Дюмулен, В.Ю. Пресняков, Е.Ф. Прокушев, И.П. Фаминский, А.П., Бхагвати, Д. Сальваторе, С.С. Вабищев, Н.В. Галицкая, Е. Давыденко, С.В. Зимнин, Н.А. Панькова, Д. Бэгг, Р. Блакхерст, Р. Болдвін, Р. Дорнбуш, П. Ліндерт, Н. Мариан, Г. Олин, М. Трейси, И. Тумлир, И. Уолтер, С. Фишер.

В условиях углубления участия Беларуси в мирохозяйственных связях на рыночных принципах представляется необходимым комплексный анализ механизма нетарифного регулирования с активным использованием накопленного зарубежного опыта в белорусских условиях. В настоящей статье мы остановимся на особенностях и тенденциях протекционизма посредством инструментов нетарифного регулирования.

Данное исследование является актуальным в настоящее время, поскольку изучение механизмов и тенденций нетарифного регулирования является неотъемлемой частью разработки сбалансированной внешнеэкономической стратегии для стран, которые активно участвуют в международной торговле.

Основная часть

1. Особенности протекционизма в международной торговле в период со второй половины XIX в. по настоящее время

До октябрьской революции 1917 г. государственное регулирование внешней торговли осуществлялось в основном посредством таможенно-тарифного метода. Нетарифные ограничения в современном их понимании практически не использовались [2, с. 1-10]. Государство обеспечивало интересы национальных производителей путем таможенного обложения, установления ограничений на ввоз отдельной продукции, а также на вывоз подакцизной продукции (мех, соль и др.).

Изменения в развитии капитализма, имевшие место на рубеже XIX – XX вв., появление монополий, усиление борьбы за захват и передел рынков обусловили повышение таможенных пошлин. Характерная черта этой тенденции протекционизма заключалась в том, что особенно быстро увеличивались пошлины в тех отраслях, где росли крупные монополии: черная металлургия, машиностроение, текстильная и химическая промышленность. Если в XVIII – XIX вв. протекционизм защищал от иностранной конкуренции менее развитые отрасли экономики, способствуя их развитию, то протекционизм начала XX в. был направлен на защиту монопольных цен товаров, производимых как раз наиболее развитыми и монополизированными отраслями промышленности.

Неблагоприятная для мирового сообщества эволюция торговой политики в конце XIX – первой половине XX в. сопровождалась нарастающим усложнением ее инструментов. Так, соперничество за рынки, защищаемые протекционистскими барьерами, породило и специфический метод борьбы за них – продажу товаров на внешних рынках по явно заниженным демпинговым ценам. Все большее распространение стали получать методы стимулирования доступа отечественных товаров на зарубежные рынки или экспортные субсидии.

Массовое распространение экспортных субсидий (вывозных премий) породило и ответные меры – компенсационные пошлины, подлежащие взиманию в стране импорта. Следует вместе с тем заметить, что и в этот период активного протекционизма в развитых странах продолжал действовать либеральный режим в отношении ряда групп товаров (топливо, сырье) [3, с. 23].

В то же время нарастание конфликтов между основными участниками международной торговли во второй половине XIX – первой половине XX в. вследствие проведения ими протекционистской торговой политики привело к формированию базовых принципов международных торговых договоров, которые были призваны обеспечить баланс интересов их участников и которые легли в основу системы ГATT/BTO. Так, важным элементом торговых договоров во второй половине XIX в. стали положения, закрепляющие право иностранных лиц на

въезд, пребывание, экономическую деятельность (включая инвестиции), обращение в суды и т.п. на территории страны – участники договора [4, с. 18]. К этому же периоду следует отнести начало формирования межгосударственных экономических объединений, которые, по сути, были предвестниками региональной интеграции. Разумеется, международные договоры того времени о зонах свободной торговли и таможенных союзах решали прежде всего задачу взаимной поддержки участников военно-политических союзов. Постепенный поворот в сторону открытой экономики и либеральной торговой политики в современном ее понимании начался в 50-е гг. XX ст. Это было связано с появлением и развитием крупных транснациональных компаний (ТНК), а с конца XX в. – с развитием процессов глобализации.

Предшественником соглашений о протекционистских мерах можно считать XIX статью Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), подписанного в 1947 г. Упомянутая статья имеет название “Чрезвычайные меры в отношении импорта отдельных товаров”. Отдельные международные документы, такие как Соглашение о защитных мерах, разработаны для защиты интересов национальных товаропроизводителей и потребителей от недобросовестных иностранных поставщиков. Растущее количество торговых конфликтов на мировом рынке свидетельствует о том, что либерализация международного обмена не ведет к отказу от протекционистских мер и не решает все его проблемы [5, с. 22].

Таким образом, в 70-х гг. прошлого века основной упор в регулировании внешней торговли стал смещаться в сторону использования нетарифных мер регулирования как более гибких и избирательно действующих инструментов. Впервые вопросы, касающиеся использования нетарифных ограничений, были официально подняты на Токийском раунде ГАТТ, который проходил с 1973 по 1979 г. Результатом этого раунда стало принятие шести кодексов по нетарифным мерам, которые стали попыткой урегулировать растущее использование в практике внешнеторгового регулирования нетарифных механизмов и формирование так называемого “неопротекционизма” и практически свели на нет все достижения в сфере либерализации послевоенной системы международной торговли. После окончания Токийского раунда и до сегодняшнего дня нетарифный протекционизм стал доминирующим элементом в торговой политике.

В советское время в СССР правом заключать внешнеторговые сделки обладало только государство. Помимо таможенно-тарифного метода воздействия на внешнюю торговлю государство активно использовало нетарифные запреты, ограничения (квотирование), меры разрешительной системы (лицензирование), технические барьеры (сертификацию). Понятие внешнеэкономической деятельности в СССР впервые появилось в эпоху “перестройки”, что было обусловлено децентрализацией внешней торговли.

Последовательная либерализация внешнеэкономических связей в Беларуси в начале 90-х гг. привела к резкому увеличению числа участников внешней торговли. Начался бесконтрольный вывоз товаров. Ослабление государственного контроля за экспортом, особенно в начальный (1988 – 1991 гг.) период демонополизации внешнеэкономических связей, вызвало конкуренцию между экспортёрами и стимулировало дестабилизацию мировых цен на ряд товаров. Однако ослабление протекционизма было необходимо для создания конкурентной среды на сверхмонополизированном внутреннем рынке.

Реформы в области регулирования внешней торговли в Беларуси проходили в несколько этапов. Попытки реформирования в области внешнеэкономических связей, начатые еще в СССР в 1986 г., ни к чему не привели.

Формальная отмена государственной монополии внешней торговли в 1988 г. хотя и предоставила предприятиям право на экспортно-импортные операции, но не устранила препятствия, мешающие им этим правом воспользоваться. Выход на внешний рынок находился под мощным бюрократическим контролем, валютные поступления были обложены высокими налогами, а советский рубль оставался неконвертируемой валютой [6, с. 76]. Началом формирования нового, адекватного рыночным условиям механизма внешнеэкономической деятельности в Беларуси явилось постановление Совета Министров Республики Беларусь от 4 января 1992 г. № 5 “О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории Республики Беларусь” [7].

С начала либерализации внешней торговли нетарифные меры претерпели существенные изменения, а условия их введения стали все более соответствовать общепринятым международным стандартам. В конце XX в. мировая экономика столкнулась с проблемами регулирования международной торговли. Система ГATT-ВТО после полувекового существования оказалась на грани кризиса из-за усиления тенденций протекционизма в разных регионах мира и из-за нежелания развитых стран идти на компромиссы и цивилизованный диалог с развивающимися.

В настоящее время в рамках ВТО действуют следующие кодексы, регламентирующие порядок использования нетарифных барьеров: Кодекс по техническим барьерам, Кодекс по импортному лицензированию, Кодекс по таможенной оценке, Кодекс по правительственным закупкам, Кодекс о применении санитарных и фитосанитарных норм, Кодекс определения страны происхождения товаров, Соглашение по текстилю и одежде [8, с. 149].

Современные тенденции в мировой торговле и последние реформирования ее правил привели к сдвигу в отношениях между различными категориями нетарифных ограничений, которые выражены в тенденции к возрастанию роли мер административного характера, а также технических мер. В белорусском законодательстве важное место сохраняют финансовые инструменты государственного регулирования, поскольку они непосредственно влияют на формирование доходной части государственного бюджета. Использование нетарифных мер регулирования получило столь широкое распространение из-за специфических особенностей этих инструментов – оперативности введения, выборочности в отношении отдельных стран или товарных позиций и неявного характера [6, с. 95].

2. Характерные черты и тенденции современного протекционизма мировой торговли

Основная цель, которую преследуют правительства многих стран, прибегая к нетарифным ограничениям, – это “переключение внутреннего спроса с импорта на отечественные товары, причем в обоих случаях это достигается через ограничение предложения иностранных товаров на внутреннем рынке” [9, с. 96].

Отсутствие прозрачности в регулировании торговли нетарифными методами допускает часто злоупотребление ими. Влияние на международную торговлю, будучи всесторонним, является трудно поддающимся количественной оценке. Очевидно, что нетарифные барьеры особенно наносят ущерб экспорту из развивающихся стран и наименее развитых в частности. Согласно оценкам ЮНКТАД, проведенным в 2007 г., 40% экспорта из наименее развитых стран оказались затронуты нетарифными мерами [10].

Одной из особенностей современного применения нетарифных мер всех видов является то, что они ориентированы, как правило, на отдельные сравнительно

узкие товарные сегменты, на использование в течение ограниченного срока и решение чрезвычайных экономических проблем. Другой особенностью является активизация деятельности международных организаций, выступающих за создание условий для справедливой конкуренции на мировом рынке, с целью усиления дисциплины поведения правительства в области применения защитных мер путем установления разумных его рамок.

Наиболее показательным с точки зрения грамотного применения нормативов ВТО с целью защиты и усиления конкурентоспособности своих компаний является Европейский союз. Потребность в разработке и проведении грамотной и сбалансированной внешнеэкономической политики в рамках ВТО для Беларуси определяет необходимость изучения опыта ЕС в вопросах создания системы нетарифного регулирования, проблем соответствия белорусского законодательства нормативам ВТО, практических вопросов применения нетарифных мер для регулирования внешнеторговых потоков.

Изучая современную политику протекционизма внешней торговли в Республике Беларусь и за рубежом, представляется возможным определить следующие тенденции в применении мер нетарифного регулирования институтом государства:

1. Нетарифные меры в настоящее время занимают ведущую роль в регулировании мировой торговли в связи со снижением уровня таможенных тарифов в результате деятельности ГATT/ВТО и неспособностью тарифных инструментов отвечать всем требованиям современного внешнеторгового регулирования.

2. Наблюдается фрагментация международной торговли, которая обусловлена двумя важными процессами: во-первых, регионализацией торговых потоков и созданием замкнутых торгово-экономических группировок, фактически подрывающих ключевой принцип МТС – режим наибольшего благоприятствования (РНБ), и, во-вторых, развитием торговли внутри крупных транснациональных корпораций, при этом интересы участников данного обмена не всегда совпадают с интересами национальных государств.

3. Наблюдается тенденция, при которой нетарифные барьеры используются для поддержки отраслей, потерявших в ходе последовательных раундов ГATT тарифную защиту. Я. Бхагвати называет это “законом постоянной защиты”.

4. Новые тенденции в международном разделении труда, при котором в рамках транснациональных корпораций производятся и сбываются товары независимо от величины национальных тарифных барьеров, и распространение международного кооперирования производства сделали пошлины на многие товары менее эффективным инструментом торговой политики.

5. Снижение таможенного обложения импорта приобрело необратимый характер, в результате чего все активнее стал использоваться широкий спектр мер нетарифного регулирования [1, с. 126].

Заключение

В условиях все более активного вовлечения в мирохозяйственные процессы Беларусь вынуждена уделять повышенное внимание вопросам расширения ЕС, поскольку данная внешнеэкономическая политика меняет сложившуюся структуру торговых и политических взаимоотношений между странами региона. Во взаимоотношениях ЕС и РБ остается нерешенным ряд вопросов, связанных с применением нетарифных ограничений, в том числе антидемпинговых пошлин и стандартов. В современной ситуации наиболее адекватным представляется использование нетарифного регулирования для защиты стратегически важных

секторов и постепенный рост их конкурентоспособности за счет использования конкурентных преимуществ Беларуси (относительно дешевая рабочая сила, высокий научный потенциал).

Таким образом, в настоящее время нетарифные ограничения распространены во всех странах мира. Отношение к ним правительств, экспортеров и импортеров неодинаково. Напротив, как свидетельствуют данные ВТО, МВФ, ЮНКТАД, они сохраняют свою роль в международной торговле и на смену одним видам НТО приходят другие [10]. Именно поэтому сегодня не стоит вопрос о запрете использования нетарифных барьеров, а о регламентации основных вопросов их применения и согласованности политики их применения и правил интерпретации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Protectionism and the world welfare /Ed. by Salvatore D. – Cambridge : Cambridge univ. press, 2008. – 250 р.
2. **Прокушев, Е.Ф.** Внешнеэкономическая деятельность. Инкотермс 2000 : учеб. пособие / Е.Ф. Прокушев. – М. : МО, 2004. – 368 с.
3. **Ревин, В.Н.** Формирование механизма нетарифного регулирования внешней торговли России: дис. ... канд. юрид. наук / В.Н. Ревин. – М., 1998. – С. 31.
4. **Панькова, Н.А.** Возможности, пути и последствия применения нетарифных мер регулирования внешней торговли России на пути ее вступления в ВТО : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Н.А. Панькова ; Всерос. НИИ ВЭС при МЭРТ РФ. – М., 2006. – 26 с.
5. **Галицкая, Н.В.** Нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности в таможенных правоотношениях : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Н.В. Галицкая ; ГОУ ВПО "СГАП". – Саратов, 2005. – 26 с.
6. **Вабищев, С.С.** Внешнеэкономическая деятельность в Республике Беларусь: правовые перспективы : монография / С.С. Вабищев. – Мин. : Молодеж. науч. об-во, 2005. – 232 с.
7. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 4 января 1992 г. № 5 “О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории Республики Беларусь”.
8. **Дюмулен, И.И.** Всемирная торговая организация / И.И. Дюмулен. – М. : Издательство “Экономика”, 2003. – 271 с.
9. **Дьякова, И.С.** Нетарифные барьеры в торговле промышленно развитых капиталистических стран : дис. ... канд. экон. наук : 080014 / И.С. Дьякова. – М., 1973. – 120 с.
10. Report of the expert meeting on methodologies, classification, quantification and development impacts of non-tariff barriers. UNCTAD [Electronic resource]. – Geneva, 2005 / Official website of UNCTAD. – Geneva, 2005. – Mode of access : http://www.unctad.org/en/d0cs/clem27d3_en.pdf. – Date of access: 12.11.09.

Поступила в редакцию 17.07.2010 г.

УДК 339.166.82(476)

Ю.А. РЫБАЛКО

РАЗВИТИЕ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СЕТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

В статье обоснована необходимость эффективной организации сбытовой деятельности на рынке продовольственных товаров в условиях развития товаропроводящей сети на принципах реализации экспортного потенциала.

Введение

С целью успешного функционирования в рыночных условиях агропромышленным предприятиям недостаточно производить продукцию в максимально возможных объемах и должного качества. Важно еще и осуществлять сбыт этой продукции в рамках конкурирования как на внутреннем, так и на внешних рынках. Эффективная организация сбытовой деятельности агропромышленных предприятий возможна посредством развития товаропроводящей сети (ТПС) продовольственных товаров. Функционирование товаропроводящей сети продовольствия позволяет обеспечивать конкурентные преимущества через постоянную адаптацию производства и сбыта сельскохозяйственной продукции к изменениям внешней среды.

Основная часть

По данным Министерства торговли Беларуси на 1 июля 2009 г., за рубежом функционировало 255 субъектов прямой (созданной с участием белорусского капитала) товаропроводящей сети, из них в Российской Федерации – 68,6%, странах СНГ (за исключением России) – 16,9%, государствах дальнего зарубежья – 14,5% от общего количества субъектов. В 2008 г. субъекты товаропроводящей сети Беларуси были представлены в 30 государствах мира, однако наибольшее их количество сосредоточено в основных торговых партнерах нашей республики – России, Украине, Казахстане, Литве, Латвии, Польше [1].

Доля экспорта белорусских товаров через субъекты ТПС с белорусскими инвестициями составляет около 10%, лидером в создании которых является Министерство сельского хозяйства и продовольствия (наряду с Минпромом, концерном “Белнефтехим”, ГО “Белресурсы”). На 1 января 2009 г. товаропроводящая сеть организаций Минсельхозпода за рубежом состояла из 96 структур, в том числе 39 – с долей белорусских инвестиций (10 торговых домов, 7 представительств, 12 совместных предприятий, 7 торговых точек), В 2008 г. было создано 3 торговых дома, 2 дистрибуторские и 13 дилерских структур [2].

По организационной форме товаропроводящая сеть Республики Беларусь представлена продовольственными компаниями, дистрибуторскими структурами, торговыми точками, агентскими соглашениями и дилерскими договорами [2].

В Республике Беларусь одним из составляющих товаропроводящей сети на внешние рынки является ОАО “Белорусская универсальная товарная биржа”, созданная в 2003 г. Учредителями биржи выступили: Министерство экономики Республики Беларусь, Белорусский концерн по материальным ресурсам, Республиканское торгово-производственное унитарное предприятие “Белторгинфосервис”, Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования “Белэксимгарант”, Открытое акционерное общество Сберегательный банк “Беларусбанк” [2].

В декабре 2008 г. парламентом Республики Беларусь принят Закон “О товарных биржах”, во всех областных центрах открылись филиалы. Белорусская универсальная товарная биржа в июле 2008 г. принята в Международную ассоциацию бирж стран Содружества Независимых Государств (МАБ СНГ). Членство в Ассоциации способствует повышению эффективности проведения торгов, а также обмену техническим опытом организации торговли [2].

В настоящее время на Белорусской универсальной товарной бирже присутствуют около 1400 зарубежных партнеров из более чем 40 стран. В 2008 г. доля биржевого оборота в общем товарообороте оптового рынка достигла 8%. Значи-

тельную долю на биржевых торгах занимает сельскохозяйственная продукция и продовольствие [2].

По определению Министерства торговли Республики Беларусь, товаропроводящая сеть представляет собой совокупность юридических лиц или обособленных подразделений производителя, филиалов, представительств, которые осуществляют реализацию (сервисное обслуживание) их товаров [1]. Оценка конкурентной среды, возможностей предприятия, спроса на рынке, а также тактика, которую собирается использовать предприятие, определяют этапы развития товаропроводящей сети.

Брестская область в условиях своего выгодного геополитического положения, имеет большие возможности для развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций. Если в 2002 г. в область было привлечено 14 млн долларов иностранных инвестиций, в 2004 – 2007 гг. – порядка 64–94 млн долларов ежегодно, то в 2008 г. – более 193 млн долларов [3].

В настоящее время Брестская область развивает внешнеторговые связи более чем со 110 странами мира. При этом основным стратегическим партнером остается Российская Федерация. Доля внешней торговли с ней составляет более 45%, в том числе экспорта – более 75%. Причем внешнеэкономические связи между областью и регионами России развивались высокими темпами все последние 10 лет. Так, в 2008 г. по сравнению с 1999 г. объем внешней торговли вырос более чем в 5 раз и превысил 1,5 млрд долларов, при этом экспорт товаров увеличился в 6,2 раза и составил 1,2 млрд, импорт – в 3,3 раза и составил 0,3 млрд долл. [3].

Главные позиции брестского экспорта в Россию – молочная продукция, мясо, готовые продукты из мяса и рыбы. Их суммарная доля в экспорте в РФ составляет более 35%. Давним и заслуженным спросом российских потребителей пользуются продукты ОАО “Савушкин продукт”, ОАО “Березовский сыродельный комбинат”, ОАО “Березовский мясоконсервный комбинат”, СОАО “Беловежские сыры”, СП “Санта Бремор” и мн. др. [3].

Около 60 процентов в общем объеме экспорта товаров в Россию, по итогам 2008 г., составил удельный вес Центрального федерального округа. 16% приходится на Северо-Западный, около 10% – на Приволжский и 8% – на Южный федеральный округ. Первым по значимости торговым партнером области среди регионов России является Москва. С 2000 по 2008 г. ежегодный экспорт на московский рынок увеличился с 119,6 до 349,9 млн долл. Удельный вес внешнеторгового оборота с российской столицей в общем объеме с субъектами Российской Федерации составляет почти треть [3].

Область успешно реализует все договоренности с Москвой. В 2005 г. с Департаментом продовольственных ресурсов Москвы подписана Программа поставки в российскую столицу продовольствия на 2005 – 2010 гг., а в рамках недавнего 6-го Форума делового сотрудничества Республики Беларусь и Москвы подписана Программа поставки продовольствия на 2010 – 2014 гг. [3].

Наряду с Москвой в числе традиционно значимых партнеров Брестской области можно выделить Брянскую, Калининградскую, Московскую, Нижегородскую, Ростовскую и Смоленскую области, Краснодарский край, Санкт-Петербург и другие регионы и города. Всего областью заключены и успешно реализуются соглашения о сотрудничестве с 16 регионами России. Во многих из них создана и успешно работает товаропроводящая сеть брестских предприятий. Так, ОАО “Савушкин продукт” реализует свою продукцию посредством созданных в Москве субъектов товаропроводящей сети – ООО “Савушкин продукт” и ООО

“Савушкин продукт – Москва”. В 2009 г. подписаны дилерские договоры между ОАО “Кобринский маслосырзавод” и ООО “МВ Квадрат” (Москва) и ООО “Гранд” (Санкт-Петербург) [3].

При участии ГО «Концерн “Брестмясомолпром”» в Санкт-Петербурге создано ООО “Белорусско-Северо-западная продовольственная торговая компания” [3].

Проведенные исследования по данной теме позволяют сформировать суждение о том, что механизмы товаропроводящих сетей могут быть разными. Так, товаропроводящая сеть Минсельхозпрода – это информационная система, объединяющая в единую среду товаропроводящие сети конкретных предприятий-производителей сельхозпродукции по следующим принципам:

- каждое предприятие, зарегистрированное в системе, имеет возможность ведения данных о своей продукции, о своих партнерах, точках поставок продукции, возможность формирования аналитических отчетов;
- сети предприятий объединяются в региональные товаропроводящие сети (по административному признаку);
- региональные сети объединяются в отраслевую товаропроводящую сеть;
- объединение отраслевых сетей является общей ТПС Минсельхозпрода [4].

Автоматизированная информационная система учета в товаропроводящей сети “Производитель сельхозпродукции – транспортировка – магазин” разработана для автоматизации процессов поставки сельхозпродукции от производителя до потребителя, учета и контроля поставок по сегментам рынка сельхозпродукции и контроля товародвижения в Беларусь и за рубежом [4].

Участниками системы являются организации, которые зарегистрированы в ТПС.

Объектом автоматизации является инфраструктура Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь [4].

В состав рассматриваемой инфраструктуры следует включить производителей продукции: головные агропромышленные комплексы и отдельные предприятия, а также предприятия переработки сельхозпродукции, коммерческие партнеры, ответственные за поставку (промежуточные склады, оптовые базы, торговые дома, дилеры, дистрибуторы), магазины и точки продаж [4].

Кроме этого, в инфраструктуре необходимо выделить предприятия управления (областные, районные отделы Минсельхозпрода).

Товар – базовый объект сети, поэтому главной целью ТПС является увеличение его поставок на сегменты рынка. В качестве основных данных о товаре используются его название, GTIN – уникальный код товара в ЕАН, внутренние для производителя данные (артикул, серия и т.д.), стоимость единицы товара.

К логистическим данным товара относятся данные о его размерах, весе, упаковке, минимальная партия поставки и так далее, применяемые при его хранении на складах и транспортировке.

Профиль товара в ТПС – метаданные (показатели), характеризующие состояние товара в ТПС. Это общие данные о поставленном товаре (на какие сегменты рынка, в каком количестве и по какой цене осуществлялись поставки, уровни остатков на складах партнеров, временные и сезонные данные о поставках и др.) [4].

При формировании региональной товаропроводящей сети на базе общесетевых транспортных узлов, расположенных на территории региона, необходимо учитывать следующие основополагающие принципы:

- применение прогрессивной терминалной технологии перевозочного процесса, основанной на сооружении грузоперерабатывающих и грузонакопительных терминалных комплексов и центров логистического сервиса;

- организация системы комплексного транспортного экспедиционного обслуживания клиентуры общесетевого транспортного узла с обеспечением единой ответственности транспортно-экспедиционной службы за доставку груза;
- создание в транспортном узле крупных региональных распределительных центров;
- создание интегрированной системы информационного обеспечения товародвижения в общесетевом транспортном узле, расположенному на территории региона;
- создание единой системы нормативно-правового обеспечения с подсистемой государственной поддержки и регулирования [5].

По мнению многих ученых, с целью повышения эффективности функционирования товаропроводящей сети белорусских предприятий за рубежом целесообразно реализовать следующие мероприятия:

1. Создавать вместо традиционных элементов товаропроводящей сети корпоративные торгово-логистические центры.

Предусмотрено создание торгово-логистических центров в таких городах России, как Санкт-Петербург, Екатеринбург, Нижний Новгород, Калининград, а также в Узбекистане, Казахстане и других странах СНГ. Главная цель их деятельности – оказание помощи белорусским производителям по закреплению на зарубежных рынках.

По предварительным расчетам специалистов Министерства торговли, только с учетом применения новых технологий логистики стоимость многих товаров при реализации через торгово-логистические центры может быть снижена на 10-15%.

2. На основе маркетинговых исследований зарубежных рынков определить приоритетные группы товаров для стран – торговых партнеров Беларуси и продвигать их через товаропроводящую сеть.

3. Развивать кооперацию с зарубежными странами.

Кооперация между отечественными предприятиями и иностранными фирмами возможна в форме корпоративных союзов или транснациональных компаний путем создания совместных предприятий или межгосударственных финансово-промышленных групп. Такая кооперация должна строиться по принципу технологически завершенной цепочки, то есть охватывать всю инновационно-воспроизводственную вертикаль: наука – техника – производство – сбыт – послепродажный сервис и другие услуги – совместные инновации.

4. Предприятиям необходимо осуществлять продуманную сбытовую политику, которая определяется выполнением следующих условий: проведение системного анализа рынка сбыта на основании предоставляемых субъектами сети отчетов о деятельности для корректировки производственной и сбытовой политики; максимальное приближение сервиса и услуг к потребителям продукции; проведение оценки результатов деятельности субъектов сети с целью определения лучших и предоставление победителю наиболее выгодных условий заключения контракта; организация рекламно-информационной кампании за рубежом за счет собственных средств и средств субъекта сети в целях укрепления положительного образа предприятия; размещение на сайте предприятия информации о своей товаропроводящей сети с указанием контактной информации; подготовка типовых договоров для конечных покупателей и для дилерской сети; разработка гибкой ценовой политики путем установления размеров скидок, предоставляемых субъектам товаропроводящей сети; отбор кандидатов на роль дилеров на конкурсной основе, четкое определение территории их деятельности, общих правил работы на рынке.

5. Использовать системы электронной торговли.

В настоящее время на формирование мирового рынка решающее воздействие оказывают информационные технологии. Их влияние может привести к изменению структуры товаропроводящей сети, когда важнейшим ее элементом станут системы электронной торговли, которые позволяют найти покупателя и заключить сделку через Интернет.

При использовании системы электронной торговли предприятия-экспортеры могут уменьшить число посредников, что позволяет, по оценке экспертов, снизить цены изделий на 25-30%. Особенно актуально ее использование для малых и средних предприятий [1].

Заключение

Таким образом, эффективному развитию товаропроводящей сети продовольственных товаров в рамках активизации экспортного потенциала за рубежом способствует создание торгово-логистических центров, совершенствование маркетинговой деятельности производителей сельскохозяйственной продукции, а также использование современных информационных технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Пономарева, Н.** Оптимизация развития товаропроводящей сети белорусских предприятий за рубежом / Н. Пономарева // Товаропроводящая сеть Республики Беларусь. – 2009. – № 4. – С. 37-40.
2. Совершенствование системы сбыта в агропродовольственной сфере. Теория, методология и практика / В.Г. Гусаков [и др.] ; под общ. ред. В.Г. Гусакова. – Минск : Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 252 с.
3. **Федоров, Н.** Качество города берет / Н. Федоров // Союзное вече. – 2010. – 21-27 января. – С. 2.
4. Информационное обеспечение товаропроводящей сети // Товаропроводящая сеть Республики Беларусь. – 2009. – № 1. – С. 33–35.
5. **Медведев, В.Л.** Инструменты развития региональной товаропроводящей сети : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В.Л. Медведев; Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетникова. – Красноярск, 2007. – 22 с.

Поступила в редакцию 26.11.2010 г.

УДК 338:658.012

С.А. АЛЕКСАНДРОВА, А.В. АЛЕКСАНДРОВ

КОЛИЧЕСТВЕННО-КАЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МАТРИЧНОГО ПОДХОДА

Рассмотрены вопросы обоснования стратегии развития предприятия на основе комплексной количественно-качественной оценки его состояния. Предложена матрица количественно-качественной оценки состояния и развития предприятия. Охарактеризованы секторы матрицы и предложены стратегические рекомендации по управлению развитием предприятия. Представлены варианты построения матрицы в зависимости от вида используемых показателей и временного либо пространственного аспекта их изучения.

Введение

В последние годы жизнеспособность и успешная деятельность предприятий все больше определяется тем, насколько они готовы осуществлять перспективный анализ своей деятельности и использовать его результаты при разработке планов и стратегий своего будущего развития. Владеть методами анализа и диагностики экономического состояния предприятия обязаны в первую очередь работники управления высшей квалификации – организаторы аналитической работы во всех звеньях управления предприятием.

Понятие “развитие” можно описать как процесс тесно взаимосвязанных количественных и качественных преобразований. Выделяют эволюционный и революционный его пути, восходящую и нисходящую линии. Следовательно, для комплексной оценки уровня и перспектив экономического развития предприятия нужно учесть качественную и количественную составляющие, оценить интенсивность изменений и выявить их направление.

Одним из наиболее распространенных методов оценки стратегической позиции предприятия является матричный анализ. Матрица представляет собой таблицу, в которой сопоставляются стратегические параметры оценки деятельности предприятия. Наиболее часто используемыми показателями для построения матриц, как правило, являются: темпы роста отрасли, доля рынка, долгосрочная привлекательность отрасли, конкурентоспособность и стадия развития продукта или рынка. То есть это характеристики рынка, характеристики деятельности предприятия на рынке, а также комбинация внешних и внутренних характеристик деятельности предприятия. Вместе с тем использование матриц при оценке внутреннего состояния предприятия не распространено.

Основная часть

Матричный подход можно использовать при оценке состояния предприятия, уровня и перспектив его развития. Все показатели, характеризующие деятельность предприятия, можно разделить на количественные и качественные. К количественным показателям относятся: объем и темп роста выпуска и реализации продукции, экспорта, сумма капитала, численность персонала, стоимость производственных фондов и т.д. К качественным показателям относятся: показатели использования по видам ресурсов (фондоотдача, материалаотдача, оборачиваемость оборотных средств, производительность труда и т.п.), показатели рентабельности и др.

Использование комплекса количественных и качественных показателей при оценке развития предприятия позволяет выявить “природу”, характер его развития, способ достижения им текущего состояния. На основе такой комбинации авторами разработана матрица количественно-качественной оценки развития предприятия, которая представлена на рисунке 1 (см. стр. 30).

Горизонтальная ось матрицы характеризует качественную составляющую развития предприятия, вертикальная – количественную.

По интенсивности изменений анализируемых показателей в матрице выделены четыре уровня:

- 1) “стабильность” (сектор 0) – показатели развития предприятия не изменяются или изменяются незначительно;
- 2) “зона изменений”, или “эволюция” (сектора, отмеченные знаками “+” и “–”) – отмечается изменение количественных и/или качественных показателей развития предприятия, которое приводит к изменению состояния предприятия, но не носит кардинального характера;

3) “зона интенсивных изменений” (сектора, отмеченные знаками “+ +”, и “– –”) – отмечается существенное, кардинальное изменение количественных или качественных показателей развития предприятия;

4) “революция” (сектора 1!, 2!, 3!, 4!) – радикальное изменение состояния предприятия, вызванное существенными одновременными изменениями количественных и качественных показателей развития.

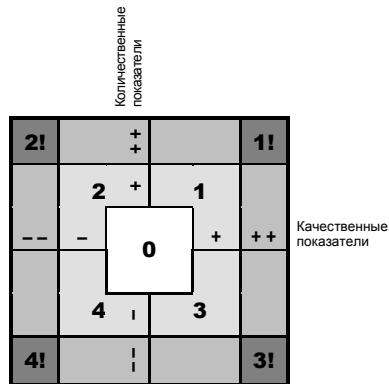


Рис. 1. Матрица количественно-качественной оценки состояния и развития предприятия

Сочетание количественных и качественных параметров оценки развития предприятия позволяет идентифицировать состояние и направление развития предприятия.

Сектор “0” – стабильное состояние или нулевая точка. Изменения ключевых показателей развития предприятия незначительны либо вовсе отсутствуют. Попадание в данный сектор может оцениваться положительно, отрицательно и нейтрально. Положительная оценкадается в случае достижения предприятием высоких показателей развития, являющихся предельными или близкими к ним при существующих условиях функционирования (например, по исследуемым показателям предприятие может являться лидером на рынке или в отрасли). Отрицательная оценка такому состоянию может быть дана, если показатели развития предприятия имеют пусть незначительную, но отрицательную динамику, если исследуемые показатели имеют низкие значения либо предприятие длительное время находится в состоянии стабильности, которое переходит в стагнацию, т.е. не предпринимаются меры для обеспечения положительной динамики развития предприятия. Нейтральная оценка может быть дана при обеспечении предприятием в целом удовлетворительных (например, среднеотраслевых) результатов работы, без существенных недостатков.

Сектор “1” – сбалансированное экономическое развитие. Здесь отмечается прирост количественных и качественных показателей развития предприятия. Это самый привлекательный сектор, попадание в который говорит о положительной динамике всех составляющих развития предприятия и оценивается всегда положительно. Следует отметить, что данный сектор является привлекательным еще и потому, что отсутствие резких скачков в динамике развития предприятия позволяет обеспечить равномерную загрузку ресурсов и поступательное наращивание капитала, следовательно, обеспечить более высокую устойчивость функционирования предприятия.

Сектор “2” – количественная (экстенсивная) экспансия. Имеется высокий абсолютный (количественный) результат при снижении эффективности функ-

ционирования предприятия. Такая ситуация возможна при выходе предприятия на новые рынки, освоении новых видов деятельности, изменения технологии и т.п., что требует дополнительных вложений и на первоначальный период обеспечивает опережающий роста вложений и затрат по сравнению с ростом продаж и производства. В таком случае попадание в данный сектор может быть оправданным и высока вероятность перехода в дальнейшем в сектор “1” при выборе удачной рыночной стратегии. В то же время предприятие может попасть в этот сектор, если обеспечивает продажи “любыми средствами”. Такая политика может быть оправдана только в краткосрочном периоде развития в условиях жесткой конкурентной борьбы, иначе она заведомо проигрышна.

Сектор “3” – кризис сбыта/рынка. Имеются внешние проблемы, которые приводят к сокращению количественных результативных показателей деятельности предприятия, в то же время за счет внутренних резервов повышается эффективность хозяйствования как следствие введения режима экономии. Если возникшие проблемы носят общеэкономический характер и оказывают влияние не только на исследуемое предприятие, но и на конкурентов, данную стратегию можно назвать удачной, она поможет снизить текущие затраты и выйти из кризиса с меньшими потерями. Если же проблемы сбыта характерны только для анализируемого предприятия вследствие низкой конкурентоспособности предлагаемой рынку продукции, режим экономии не решит возникших проблем, скорее требуется дополнительные вложения для совершенствования и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, системы маркетинга и сбыта.

Сектор “4” – упадок. Наблюдается ухудшение количественных и качественных параметров функционирования предприятия. Однозначно отрицательная позиция, характеризующаяся ухудшением положения предприятия по всем показателям. Причин такого положения может быть множество: неэффективное управление, устаревшая производственная база, низкая квалификация персонала, неразвитая система маркетинга и сбыта и т.д.

Каждому состоянию предприятия, определенному матрицей, соответствуют стратегические рекомендации по управлению его развитием.

Сектор “0” – мониторинг анализируемых показателей развития и по его результатам:

- поддержание сложившихся тенденций, если имеется незначительная положительная динамика;
- стабилизация текущего состояния и обеспечение положительного вектора дальнейшего развития, если имеется колеблющаяся (то положительная, то отрицательная) динамика анализируемых показателей;
- выявление путей и резервов совершенствования своей деятельности, недопущение, предупреждение кризиса в развитии предприятия, если имеется незначительная отрицательная динамика.

Сектор “1” – поддержание сложившихся положительных тенденций в развитии предприятия. Для этого необходимо определить ключевые факторы и составляющие успеха предприятия и ориентироваться на них при разработке стратегии дальнейшего развития.

Сектор “2” – выявление и изучение причин снижения эффективности хозяйствования, оценка краткосрочных и долгосрочных последствий текущей политики хозяйствования, реализация мероприятий по устранению или минимизации отрицательного влияния воздействия выявленных причин либо обоснование необходимости возрастания расходов и вложений с точки зрения их ориентации на перспективу.

Сектор “3” – возможна реализация нескольких стратегий:

- наличие внешнего экономического кризиса, отрицательно повлиявшего на результаты работы предприятия, может быть оправданием сохранения текущей стратегии экономии или пересмотра видов деятельности и ассортимента выпускаемой

продукции в сторону более востребованных в новых экономических условиях;

– наличие внутреннего кризиса сбыта должно стать основанием для совершенствования и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, обновления продукции в соответствии с запросами рынка, а также совершенствования системы сбыта.

Сектор “4” – комплексный анализ и оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия, выявление причин сложившейся кризисной ситуации, разработка мероприятий по выходу предприятия из кризиса.

Данная матрица имеет ряд несомненных достоинств. Она позволяет:

- учесть качественную и количественную составляющие развития предприятия;
- выявить направление изменения ключевых показателей развития;
- оценить интенсивность изменений данных показателей;
- разрабатывать рекомендации по совершенствованию развития предприятия.

Возможны следующие варианты предложенной матрицы количественно-качественной оценки состояния и развития предприятия:

1) по используемым в ней показателям (осям матрицы):

– использование агрегированных показателей – данный вариант является комплексным, наглядным, позволяет дать общую оценку состоянию и динамике развития предприятия, однако в ряде случаев имеет ограниченность применения, так как не всегда позволяет давать конкретные рекомендации относительно разработки рекомендаций и мероприятий по совершенствованию развития предприятия;

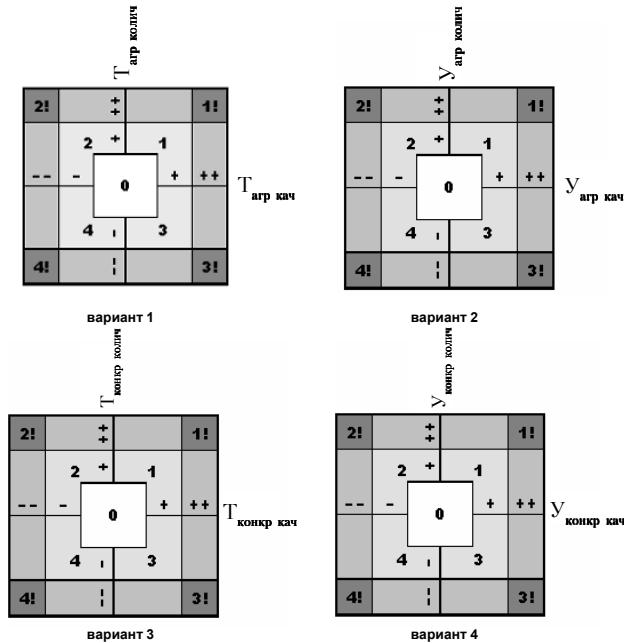
– использование конкретных пар количественных показателей – такой вариант подразумевает возможность построения одной или нескольких матриц на основе тех показателей, которые являются наиболее важными для предприятия в конкретный период его развития и на перспективу. Это дает возможность выявить взаимосвязи используемых показателей и дать конкретные рекомендации по развитию предприятия. В то же время использование только одной пары показателей при отсутствии дополнительного анализа не дает комплексного представления о состоянии предприятия. Данный вариант можно использовать в дополнение ранее проведенному комплексному анализу для разработки конкретных рекомендаций по совершенствованию развития предприятия, а также для выявления причин сложившегося положения.

2) по критерию “динамика-статика” исследуемых показателей:

– “динамика” – рассмотренный выше вариант, в котором по осям располагаются темпы изменения показателей развития предприятия и который позволяет оценить тенденции развития предприятия, используя в качестве базы для сравнения его прошлые достижения. Такой вариант дает возможность изучить развитие анализируемого предприятия в динамике, выявить имеющиеся тенденции и перспективы. В то же время он не позволяет определить роль и позицию предприятия в отрасли, регионе, на рынке. Так, предприятие-лидер, несмотря на неудовлетворительные результаты работы в анализируемом периоде, может, тем не менее, сохранять лидирующие позиции в отрасли, и наоборот. Данный вариант матрицы имеет большое значение при оценке внутренних резервов развития предприятия;

– “статика” – по осям располагаются уровни исследуемых показателей, расчетанные относительно среднеотраслевых значений, ведущих или прямых конкурентов. Такой вариант позволяет оценить относительную конкурентную позицию предприятия и является важным при разработке рыночной и конкурентной стратегии развития предприятия.

В результате имеем четыре возможные модификации, которые позволяют сделать проводимый матричный анализ состояния и развития предприятия максимально полным и разносторонним, а именно сочетания критериев (рисунок 2):



$T_{\text{агр колич}}$ – темп изменения агрегированного количественного показателя
 $T_{\text{агр кач}}$ – темп изменения агрегированного качественного показателя
 $Y_{\text{агр колич}}$ – уровень агрегированного количественного показателя
 $Y_{\text{агр кач}}$ – уровень агрегированного качественного показателя
 $T_{\text{конкр колич}}$ – темп изменения конкретного количественного показателя
 $T_{\text{конкр кач}}$ – темп изменения конкретного качественного показателя
 $Y_{\text{конкр колич}}$ – уровень конкретного количественного показателя
 $Y_{\text{конкр кач}}$ – уровень конкретного качественного показателя

Рис. 2. Варианты матрицы количественно-качественной оценки состояния и развития предприятия

- 1) агрегированные показатели – динамика;
- 2) агрегированные показатели – статика;
- 3) частные показатели – динамика;
- 4) частные показатели – статика.

Следовательно, предложенная матрица является универсальной, т.е. возможны разнообразные варианты ее построения с учетом особенностей функционирования и развития предприятия, конкретной ситуации, для которой производится исследование, а также целей конкретного исследования.

Заключение

Таким образом, предложенная матрица является важным инструментом изучения деятельности предприятия. Она может быть использована в рамках анализа состояния предприятия, выявления особенностей его развития, оценки перспектив развития и разработки тактических мероприятий и стратегических планов развития предприятия.

УДК 658.26:336.64

Л.В. ОЛЕХНОВИЧ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МATEMATICHESKIH METODOV I MODELEЙ V RESENII ZADACH ENERGOSBEREJENIЯ

Для того чтобы Республике Беларусь приблизиться к показателям экономически развитых стран по энергоемкости ВВП, учитывая отраслевую структуру ее промышленности, следует обеспечить рост ВВП без увеличения потребления топливно-энергетических ресурсов. Возможность такого пути развития основывается на имеющемся в стране значительном потенциале энергосбережения, который составляет около 30% нынешнего годового потребления топливно-энергетических ресурсов в стране. В статье предложена многокритериальная модель оптимизации производства на основе энергоэффективного использования.

Введение

Республика Беларусь относится к странам, геологическая структура которых характеризуется крайне бедными топливно-энергетическими ресурсами (ТЭР). Беларусь, не располагая собственной сырьевой базой, импортирует примерно 85% потребляемых ТЭР. Данное обстоятельство влияет на сферу экономической и экологической безопасности государства, национальная экономика становится зависимой от внешних поставщиков и уязвимой по отношению к резким колебаниям цен на энергоресурсы. Республиканской программой энергосбережения на 2006 – 2010 гг. установлено задание по снижению энергоемкости ВВП в 2010 г. на 31% к уровню 2005 г., что позволит достигнуть уровня 280 кг/1000 долл. США [1]. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. рассматривает рациональное использование энергоресурсов как важнейшее направление перехода страны к устойчивому развитию [2]. Промышленность является самой энергоемкой отраслью национальной экономики. Ее доля в валовом потреблении ТЭР народным хозяйством составляет 67%, а энергоемкость производимой валовой добавленной стоимости в 2,4 раза выше уровня данного показателя в национальном ВВП, что позволяет промышленности оказывать значительное влияние на общее энергопотребление в республике, уровень и динамику энергоемкости ВВП.

Основная часть

Динамика изменения ВВП, потребления топливно-энергетических ресурсов и энергоемкости ВВП в Беларуси с 1995 по 2008 г. приведены на рис. 1.

Снижение энергоемкости повышает ценовую конкурентоспособность белорусской промышленной продукции. Поскольку значительная часть последней реализуется в Российской Федерации, то целесообразно сравнить ее энергоемкость с российской за 2007 г. [3] (рис. 2).

Такой результат получен из-за меньшей энергоемкости продукции электроэнергетики, топливной, легкой и пищевой промышленности. В то же время в таких крупных отраслях, как машиностроение, химическая и нефтехимическая, черная металлургия она выше, чем в аналогичных российских. Удельный вес энергозатрат в себестоимости промышленной продукции в белорусской промышленности ниже практически по всем отраслям, кроме черной металлургии, что определяется различиями в технологиях и ассортименте выпускаемой продукции.

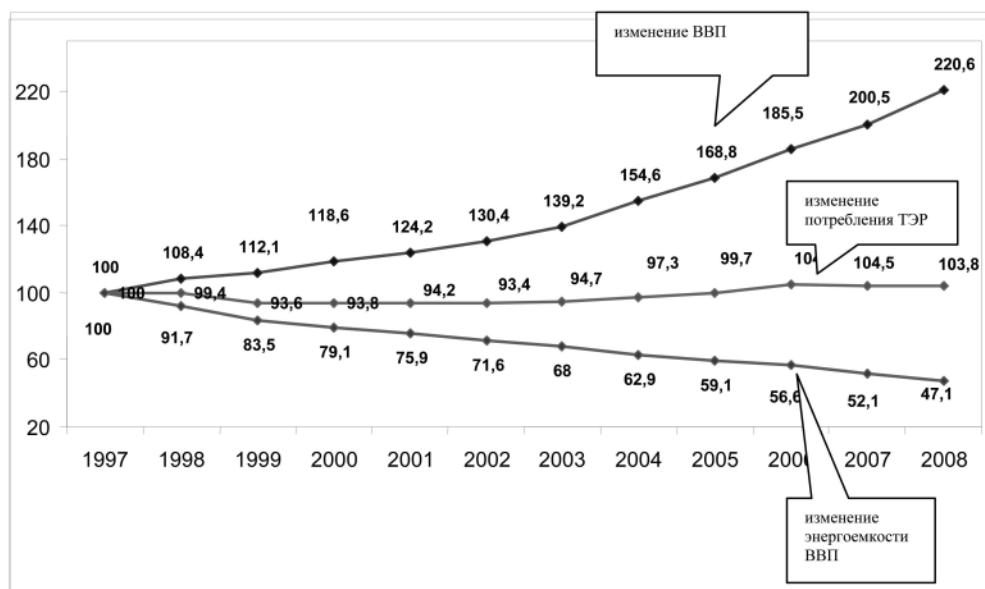


Рис. 1. Изменение ВВП, потребления топливно-энергетических ресурсов и энергоемкости ВВП в Республике Беларусь по годам относительно данных 1995 г.

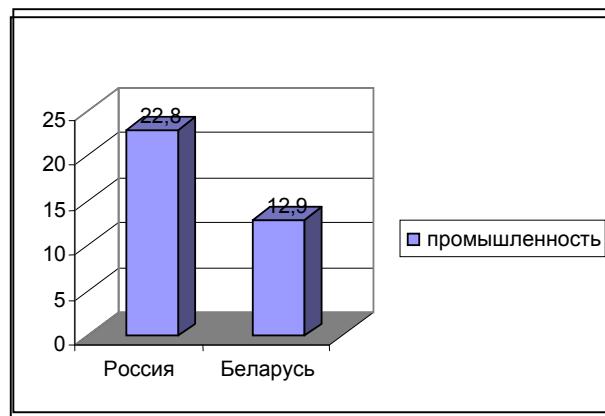


Рис. 2. Доля энергозатрат на производство продукции в России и Беларуси, в %

На расхождение уровня энергоемкости промышленной продукции Беларуси и Российской Федерации оказывают влияние различия в отраслевой структуре их промышленности. В российской наибольший удельный вес имеют высоконергоемкие топливная отрасль и электроэнергетика, в белорусской значителен удельный вес пищевой, обладающей низкой энергоемкостью.

Важнейшим фактором низкой конкурентоспособности отечественных производств в абсолютном большинстве отраслей промышленности являются высокие издержки производства и в первую очередь затраты топлива и энергии. Поэтому энергосбережение можно рассматривать как важнейшее проявление инновационной политики предприятия.

Согласно Концепции энергосбережения, общий потенциал энергосбережения Беларуси оценивается на уровне 9350 млн тонн условного топлива, или около 30% от нынешнего годового потребления топливно-энергетических ресур-

сов. Распределение потенциала энергосбережения по отраслям и государственным организациям представлено на рис. 3 [3].

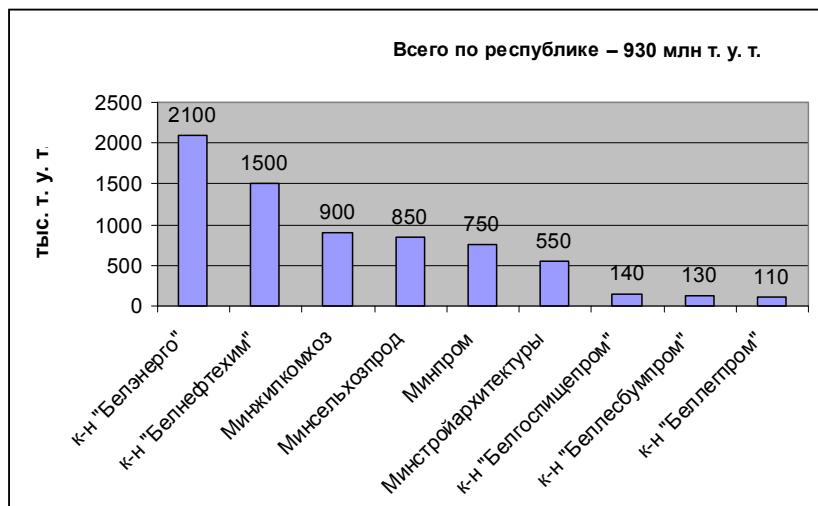


Рис. 3. Распределение потенциала энергосбережения по отраслям

Энергосбережение можно считать одним из видов производственной деятельности, которая требует основательного и продуманного управления. Для решения проблем энергосбережения очень важное значение имеет эффективная система управления. Целью энергетического менеджмента является снижение энергетической составляющей в общей структуре затрат предприятия и, следовательно, обеспечение конкурентоспособности выпускаемой продукции на внутреннем и внешнем рынках [4].

Современное состояние экономики требует от предприятий использования широкого оптимизационного подхода к сфере управления такими процессами.

Основным условием обеспечения высокой конкурентоспособности белорусской экономики являются инновации, постоянное технологическое совершенствование всех сфер деятельности путем использования новых знаний. Оно должно осуществляться в соответствии с инновационной стратегией, формируемой на всех уровнях управления и хозяйствования с учетом результатов научно-технического прогнозирования и маркетинга и ориентированной на опережение возможных конкурентов в расширении действующих и создании новых рынков товаров и услуг.

Система управления энергосбережением на предприятиях промышленности недостаточно налажена. Значительные просчеты существуют в планировании, занимающем основное место в системе управления энергосбережением. Многие рациональные идеи не реализованы из-за отсутствия достаточной подготовки, средств, непредставления проектов заинтересованным лицам.

Энергосбережение в промышленности европейских стран развивалось двумя основными способами:

- путем реконструкции основных фондов при замене оборудования и технологий на основе энергосберегающей техники;
- путем снижения непроизводительных потерь и затрат энергоресурсов.

Уровень капиталовложений и временных затрат на реализацию программ энергосбережения на основе второго способа ниже в десятки, а зачастую и в

сотни раз. В некоторых случаях может быть возможным снижение энергопотребления промышленного предприятия на 10-20% только на основе организационных мероприятий.

Решение современных экономических проблем и анализ экономической ситуации в рыночной экономике требует использования математических методов, так как любая экономическая политика основывается на изучении взаимосвязей экономических показателей, а инструментом их анализа являются математические методы.

Экономическая теория при своем развитии (как на макро-, так и на микроуровнях) всегда использовала математические модели и методы для иллюстративных и исследовательских целей. Так, например, простейшие математические модели на уровне таблиц и формул использовались еще в XVII в. А. Смитом (классическая макроэкономическая модель) [5]. В настоящее время в основе моделирования лежат математическая статистика, математическое программирование, теория игр, теория нечетких множеств и другие разделы математики. Математическая модель экономического объекта – это его голоморфное отображение в виде совокупности уравнений, неравенств, логических отношений, графиков, т.е. условный образ объекта. Всякая математическая модель является упрощенным представлением действительности. Искусство ее построения состоит в том, чтобы достигнуть максимальной концентрации реальности в простой математической форме. Примерами экономических моделей являются модели потребительского выбора, модели фирмы, экономического роста и т.д. Экономическая модель позволяет выявить особенности функционирования экономического объекта и предсказывать его будущее поведение.

Как правило, на предприятиях ставятся цели не только снизить энергоемкость продукции, но и повысить доходность производства. Это приводит к тому, что перед руководителем ставится многокритериальная задача: с одной стороны, снизить энергоемкость производства, с другой – повысить его прибыльность. Это приводит к тому, что приходится решать многокритериальные задачи. К общей формулировке многокритериальной задачи могут сводиться задачи различного содержания, но их все можно подразделить на четыре типа:

1. Задачи оптимизации на множестве целей, каждая из которых должна быть учтена при выборе оптимального решения.

2. Задача оптимизации на множестве объектов, качество функционирования каждого из которых оценивается самостоятельным критерием.

3. Задачи оптимизации на множестве условий функционирования. Задан спектр условий, в которых предстоит работать объекту, и применительно к каждому условию качество функционирования оценивается некоторым частным критерием.

4. Задачи оптимизации на множестве этапов функционирования. Рассматривается функционирование на некотором интервале времени, разбитом на несколько этапов. Качество управления на каждом этапе оценивается частным критерием, а на множестве этапов – одним общим векторным критерием.

Для решения подобных задач наиболее приемлемыми являются методы векторной оптимизации, в частности, такой, как метод равных и наименьших отклонений [6].

Суть метода равных и наименьших отклонений состоит в том, что в итоге решения задачи таким методом получается план производства, при котором отклонение энергоемкости выпускаемой продукции и прибыли от ее реализации от оптимальных значений равны. При этом задача решается в два этапа:

1. Задача решается отдельно по критерию прибыльности и по критерию энергоемкости.

2. Составляется замещающая задача. Целевой функцией в этой задаче может быть любой критерий.

Кроме того, к ограничениям исходной задачи добавляются дополнительные ограничения, рассчитываемые по следующим формулам.

Если и первый и второй критерий шли на минимум –

$$\frac{f_2(x)}{f_2^*} - \frac{f_1(x)}{f_1^*} = 0, \quad (1)$$

где $f_1(x)$ – первый критерий,

$f_2(x)$ – второй критерий,

$f_1^*(x), f_2^*(x)$ – оптимальное значение первого и второго критерия соответственно.

Если первый критерий шел на максимум, а второй на минимум (2) –

$$\frac{f_2(x)}{f_2^*} + \frac{f_1(x)}{f_1^*} = 0. \quad (2)$$

Также необходимо добавить следующие критерии (3):

$$f_n(x) - f_n^* = 0, \quad (3)$$

где $f_n(x)$ – критерий исходной задачи,

f_n^* – дополнительная неизвестная задачи,

п – количество критериев в задаче.

Один из методических приемов, позволяющих обойти упрощение и схематизацию при изучении сложных явлений, заключается в использовании одновременно нескольких моделей. При этом каждая рассматривается как частный случай более общей модели, необходимой для адекватного описания экономической ситуации [6].

Предприятие выпускает продукцию трех видов: А, Б и В. Количество ресурсов, необходимое для выпуска единицы продукции, приведено в таблице.

Исходные данные для построения модели

Наименование	А	Б	В	Лимит
Трудовые затраты, р.	5 700	5 000	5 500	2 700 000
Материалы, р.	4 000	5 000	6 000	2 500 000
Электроэнергия, р.	5 200	5 200	5 500	
Прибыль за единицу, р.	20 000	18 000	22 000	
Спрос на товар, шт.	500	400	450	
Контракт на поставку, шт.	100	50	120	

Составим математическую модель задачи. Количество товара А обозначим через x_1 , количество товара Б – через x_2 , товара В – через x_3 .

Поскольку на предприятии ставятся задачи получения максимальной прибыли и снижения затрат на электроэнергию, для решения задачи необходимо составить 2 целевые функции:

1) получение максимальной прибыли

$$F1=20000 x_1+18000 x_2+22000x_3 >\max;$$

2) снижение затрат на электроэнергию

$$F2=5200 x_1+5200 x_2+5500x_3 >\min.$$

Поскольку количество рабочего времени и сырья ограничено, можно записать следующие ограничения:

$$\begin{aligned} 5700x_1 + 5000x_2 + 5500x_3 &\leq 2700000, \\ 4000x_1 + 5000x_2 + 6000x_3 &\leq 250000. \end{aligned}$$

Так как предприятие получило заказ на товар, то можно записать также ограничения на количество продукции:

$$\begin{aligned} x_1 &\geq 100, \\ x_2 &\geq 50, \\ x_3 &\geq 120. \end{aligned}$$

Также следует учесть рыночный спрос на продукцию:

$$\begin{aligned} x_1 &\leq 500, \\ x_2 &\leq 400, \\ x_3 &\leq 450. \end{aligned}$$

Так как количество продукции не может быть числом дробным или отрицательным, добавим следующие условия: $x_1, x_2, x_3 \geq 0$, целое.

Математическая модель задачи выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} F1=20000 x_1+18000 x_2+22000x_3 \rightarrow \max \\ F2=5200 x_1+5200 x_2+5500x_3 \rightarrow \min \end{aligned}$$

$$\left\{ \begin{array}{l} 5700x_1 + 5000x_2 + 5500x_3 \leq 2700000, \\ 4000x_1 + 5000x_2 + 6000x_3 \leq 250000, \\ x_1 \geq 100, \\ x_2 \geq 50, \\ x_3 \geq 120, \\ x_1 \leq 500, \\ x_2 \leq 400, \\ x_3 \leq 450, \\ x_1, x_2, x_3 \geq 0, \\ x_1, x_2, x_3 \text{ целое.} \end{array} \right.$$

Сведя исходную информацию в таблицу Excel, решим задачу по первому критерию, применив надстройку поиск решения. Математическая модель будет иметь вид:

$$F1=20000 x_1+18000 x_2+22000x_3 \rightarrow \max$$

$$\left\{ \begin{array}{l} 5700x_1 + 5000x_2 + 5500x_3 \leq 2700000, \\ 4000x_1 + 5000x_2 + 6000x_3 \leq 250000, \\ x_1 \geq 100, \\ x_2 \geq 50, \\ x_3 \geq 120, \\ x_1 \leq 500, \\ x_2 \leq 400, \\ x_3 \leq 450, \\ x_1, x_2, x_3 \geq 0, \\ x_1, x_2, x_3 \text{ целое.} \end{array} \right.$$

Получим оптимальное значение для прибыли, равное 10154000 единиц. Затраты на электроэнергию составят 2611700 рублей.

Далее решим задачу по второму критерию. Математическая модель будет иметь вид:

$$F_2 = 5200x_1 + 5200x_2 + 5500x_3 \rightarrow \min$$

$$\begin{cases} 5700x_1 + 5000x_2 + 5500x_3 \leq 2700000, \\ 4000x_1 + 5000x_2 + 6000x_3 \leq 2500000, \\ x_1 \geq 100, \\ x_2 \geq 50, \\ x_3 \geq 120, \\ x_1 \leq 500, \\ x_2 \leq 400, \\ x_3 \leq 450, \\ x_1, x_2, x_3 \geq 0, \\ x_1, x_2, x_3 \text{ целое.} \end{cases}$$

Получим оптимальное значение для объема электроэнергии, равное 1440000 единиц. Прибыль составит 5540000 единиц.

Составим замещающую задачу. Для этого в модель необходимо ввести дополнительные ограничения. Так как первый критерий стремится к максимуму, а второй к минимуму, воспользуемся формулой (2). Получим

$$\frac{20000x_1 + 18000x_2 + 22000x_3}{10154000} + \frac{5200x_1 + 5200x_2 + 5500x_3}{1440000} = 2.$$

Также необходимо добавить еще два ограничения согласно формуле (3):

$$\begin{aligned} 20000x_1 + 18000x_2 + 22000x_3 - f_1 &= 0 \\ 5200x_1 + 5200x_2 + 5500x_3 - f_2 &= 0 \end{aligned}$$

В итоге модель примет следующий вид:

$$F_1 = 20000x_1 + 18000x_2 + 22000x_3 \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} \frac{20000x_1 + 18000x_2 + 22000x_3}{10154000} + \frac{5200x_1 + 5200x_2 + 5500x_3}{1440000} = 2 \\ 20000x_1 + 18000x_2 + 22000x_3 - f_1 = 0 \\ 5200x_1 + 5200x_2 + 5500x_3 - f_2 = 0 \\ 5700x_1 + 5000x_2 + 5500x_3 \leq 2700000, \\ 4000x_1 + 5000x_2 + 6000x_3 \leq 2500000 \\ x_1 \geq 100, \\ x_2 \geq 50, \\ x_3 \geq 120, \\ x_1 \leq 500, \\ x_2 \leq 400, \\ x_3 \leq 450 \\ x_1, x_2, x_3 \geq 0. \end{cases}$$

Результаты найденных решений по отдельным критериям и решения замещающей задачи можно представить в виде рисунка 4.

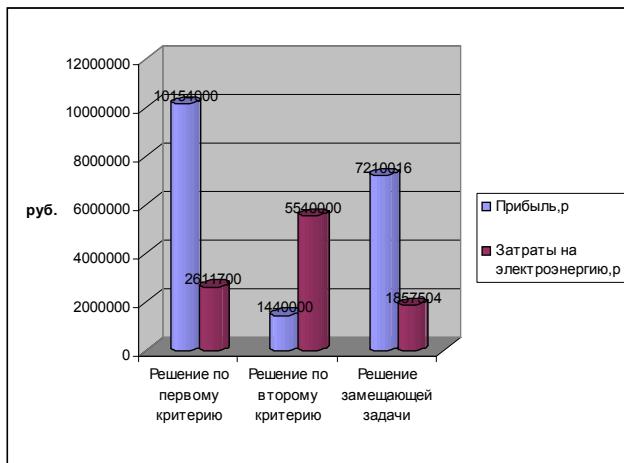


Рис. 4. Сравнение затрат и прибыли по критериям

В результате вычислений с помощью надстройки *поиск решения* получим следующее решение.

Необходимо произвести 100 единиц товара А, 50 единиц товара Б и 196 единиц товара В. При этом затраты на электроэнергию составят 1857504 единицы. Такой план производства позволит получить выручку в размере 7210016 единиц. Научно-техническая задача разработки методов, моделей и алгоритмов по управлению оптимизацией потерь электроэнергии является актуальной и практически востребованной в управлении промышленным предприятием.

Заключение

Таким образом, многокритериальный подход в управлении процессом энергосбережения на предприятии позволит не только получить желаемую прибыль, но и добиться при этом максимально возможного снижения энергозатрат.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сидорский, С.С. Через экономию ресурсов – к росту экономики и благосостояния людей / С.С. Сидорский // Экономика Беларуси. – 2007. – № 3. – С. 6–15.
2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь ; редкол.: Л.М. Александрович [и др.]. – Минск : Юнипак, 2004. – 202 с.
3. Хамчуков, Д.Ю. Динамика энергоемкости промышленной продукции в 2000 – 2006 гг.: Основные тенденции и факторы / Д.Ю. Хамчуков, Н.Г. Кротова // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2007. – № 8. – С. 12–18.
4. Оголова, Н.Л. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / Л.Н. Оголова. – Москва : ИНФРА, 2006. – 238 с.
5. Экономико-математические методы и модели : учеб. пособие / Н.И. Холод [и др.] ; под ред. А.В. Кузнецова. – Минск : Изд-во БГЭУ, 2000. – 412 с.
6. Экономико-математические методы и модели / И.Л. Акулич [и др.] ; под ред. И.Л. Акулич. – Минск: Изд-во БГЭУ, 2003. – 348 с.

Поступила в редакцию 31.05.2010 г.

УДК 339.7

С.Д. КОЛЕСНИКОВ

ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

В статье автором определена роль и место валютного контроля в валютной политике государства. Указывается на недопущение сверхбыстрой его либерализации в Республике Беларусь в условиях углубления интеграционных процессов с Российской Федерацией и Казахстаном. Отсутствие адекватных валютных ограничений на данном этапе будет способствовать развитию финансовых злоупотреблений.

Введение

Несмотря на создание в странах с транзитивной экономикой основ валютного контроля, динамизм развития экономики диктует необходимость его совершенствования. Следует отметить, что в ряде научных исследований [1-7] валютный контроль рассматривается в большей степени с точки зрения текущей валютной политики, не затрагивая его стратегических аспектов.

Развитие валютного контроля имеет огромное практическое значение для обеспечения национальных интересов и повышения эффективности работы хозяйствующих субъектов на валютном рынке. Поэтому в настоящее время как национальные, так и международные институты при создании экономических союзов должны уделять особое внимание принципам и механизмам его реализации.

Разумеется, в интересах углубления рыночных реформ обязательно будут происходить процессы по либерализации валютных отношений. Однако в области валютного контроля они должны осуществляться поэтапно, не допуская сверхбыстрой его либерализации. Возможность их применения появится с устойчивым экономическим ростом, улучшением предпринимательской деятельности и инвестиционного климата. Поэтому остается открытым вопрос смягчения валютного контроля, адекватного действительному состоянию экономик и отвечающего интересам национальной безопасности стран – участниц единого экономического пространства (ЕЭП).

Основная часть

Функционирующий с 1 января 2010 г. Таможенный союз “тройки” (Беларусь, Россия, Казахстан) обеспечил свободное движение товаров, но для свободного движения капиталов, рабочей силы и услуг необходимо более глубокое интеграционное объединение, началом которому послужило создание ЕЭП.

Несмотря на постепенную либерализацию валютной политики в Республике Беларусь, тема совершенствования системы контроля в данной области остается значимой и особенно актуальной в условиях углубления интеграционных процессов с Российской Федерацией и Казахстаном, утечки капитала из страны, вероятности притока извне капитала, накопившего соответствующий опыт функционирования с использованием различных теневых схем.

Дальнейшее совершенствование системы валютного контроля в нашей стране представляет интерес и для России, и для Казахстана, что связано с существующими тенденциями крупномасштабной утечки валютных ресурсов.

Неучтенный отток капитала официально рассматривается как вывоз в нелегальных формах, связанный с сознательным уклонением от государственного

учета и контроля. В этом процессе, продолжающемся уже на протяжении многих лет, главное место, безусловно, принадлежит внешнеторговым операциям (табл.).

Схема анализа возможного оттока капитала

Канал оттока	Способ определения	Оценка учета
Невозврат валютной выручки	Сопоставление уровня цен и объемов валютной выручки	Определяется достаточно точно
Перечисление на счета иностранных фирм валютных средств в оплату фиктивных услуг	Анализ видов услуг	Практически не определяется
Занижение контрактных цен при экспортных операциях	Анализ конъюнктуры мирового рынка	Экспертная оценка невозможна
Завышение контрактных цен при импортных операциях	Анализ конъюнктуры мирового рынка	Определяется достаточно точно
Занижение цен акций и других активов при продаже иностранным инвесторам	Анализ конъюнктуры фондового рынка и положения предприятий	Неопределенный для анализа канал
Использование зарегистрированных за границей СП и офшорных зон	Анализ предоставляемых льгот	Определяется при анализе контрактов
Контрабандный вывоз наличных денег	Таможенный и пограничный контроль	Вероятность определения низкая
Вывоз капитала частными лицами по кредитным карточкам	Анализ системы кредитных карт	Определяется сложно
Затраты средств на покупку недвижимости за границей	Анализ сделок	Определяется сложно

Существуют различные оценки данной ситуации, но все они сводятся к одному – контроль должен быть всеобъемлющим, понятным, постоянно расширяться, охватывая все новые виды операций, по мере того как участники рынка будут находить способы обойти существующие валютные ограничения. Политика в области валютного контроля должна строиться на двух основополагающих принципах: соблюдение интересов общества и государства, обеспечение экономической безопасности страны; учет реальной ситуации в экономике стран ЕЭП и на мировых рынках. Либерализацию в области валютных ограничений в рамках ЕЭП целесообразно осуществлять поэтапно, исходя из четко сформулированных целей проведения каждого мероприятия, оценивая его возможные негативные последствия и соизмеряя выгоды.

Одно из 18 Соглашений о согласованных принципах валютной политики в государствах – участницах ЕЭП (вступает в силу с 1 января 2012 г.) предусматривает поэтапное принятие мер по либерализации валютных операций с сохранением национального суверенитета при проведении государствами курсовой политики. Это соглашение дополняется еще одним – “О создании условий для свободного движения капитала на финансовых рынках Беларуси, России и Казахстана”.

Что касается нашей страны, то динамика курса белорусского рубля и ситуация на валютном рынке, следуя данным соглашениям, останутся по-прежнему стабильными и предсказуемыми при недопущении сверхбыстрой либерализа-

ции валютного контроля, являющегося единственным инструментом, способным противодействовать “отмыванию” денег и утечке валютных ресурсов.

В условиях либерализации внешнеторговой деятельности отчетливо проявляются негативные стороны практики свободного и ничем не ограниченного выхода на зарубежные рынки, используемого недобросовестными предпринимателями. Ключевую роль в этом играют так называемые фирмы-однодневки с минимально допустимым капиталом и в составе 1-2 физических лиц, оформляющие фиктивные сделки, а также контракты на оказание услуг с целью перевода валюты за границу, как правило, в офшорные зоны.

Поэтому при формировании ЕЭП проблеме валютного контроля в странах-участницах необходимо отводить одно из главных мест в валютной политике. Актуальным при этом становится вопрос об эффективности жесткого контроля и этапах развития экономики, на которых его следует применять. Ответить на него помогает мировая практика использования административных или экономических методов регулирования валютных рынков. Как показывает опыт, наиболее распространен смешанный вид и в зависимости от направления валютной политики и других факторов в нем преобладает либо активная, либо пассивная форма валютного контроля.

Причины и предпосылки введения валютного контроля странами с транзитивной экономикой, как правило, подразделяют на внешние (усиливающийся процесс глобализации международного движения капитала, создающий потенциальную опасность его оттока из страны в связи с более высокой прибыльностью за рубежом, притока спекулятивного и т.д.) и внутренние (обеспечение национальной безопасности, выравнивание сальдо платежного баланса, формирование достаточного объема золотовалютных резервов, а также выполнение внешних обязательств государства).

Допуская определенную открытость внутреннего финансового рынка для международного движения капитала, страна одновременно подвергается опасности перемещения “горячих” денег и спекулятивным атакам на валютный курс. Неожиданный массированный отток иностранного капитала в условиях неустойчивости финансово-банковской системы, нестабильности и сильной зависимости экономики от внешних заимствований и колебаний мировых цен на основные статьи экспорта приводит к ухудшению состояния платежного баланса, сокращению валютных резервов, ослаблению национальной валюты и общему кризису государственных финансов.

При отсутствии механизмов регулирования рынков капитала в условиях ЕЭП приток “горячих” денег может оказать дестабилизирующее воздействие на экономику, увеличивая в обращении денежную массу и усиливая инфляционные процессы. В таких ситуациях органы валютного контроля должны принимать решение об ограничении операций и вложений нерезидентами в некоторые отрасли экономики или их доли участия. Бесконтрольный нерегулируемый приток и отток капитала неизбежно приведет к попаременному увеличению и сокращению спроса на иностранную валюту и, следовательно, нежелательному колебанию процентных ставок. Кризисные явления впоследствии приведут к необходимости принятия жестких мер валютного регулирования и введения дополнительных валютных ограничений для достижения конкретных целей при определенных условиях.

Практика показывает, что валютный контроль в странах с транзитивной экономикой должен охватывать более широкий круг внешнеэкономических операций и отличаться заметной жесткостью по сравнению с развитыми странами,

связывая это с нехваткой валютных ресурсов и необходимостью регламентации их расходования. В этой части непосредственное влияние оказывает обязательная продажа валютной выручки экспортерами. Эффективность ее репатриации проявляется в дисциплинирующем факторе для экспортеров, которые во избежание штрафов за нарушение валютного законодательства составят внешнеторговые контракты с учетом максимально возможных сроков возврата валютных средств. Отмена обязательной продажи валютной выручки чревата рядом негативных последствий для экономики в период трансформации в силу сокращения предложений иностранной валюты на внутреннем рынке, снижения темпов роста валютных резервов центрального банка, что, в свою очередь, служит сигналом для начала спекулятивной игры в среде коммерческих банков. На современном этапе обязательная продажа экспортной валютной выручки решает не только определенные макроэкономические проблемы, но и, как элемент валютного контроля, выполняет важную стабилизирующую функцию.

Кроме этого, в большинстве стран с транзитивной экономикой, как правило, наблюдается финансовая нестабильность, проявляющаяся, в частности, в слабости национальной валюты, прогрессирующем падении ее покупательной способности, и, как следствие, массовом “бегстве” от национальной денежной единицы, резком росте сбережений населения и накоплений предприятий в иностранной валюте, постоянном росте курса доллара. В этом случае в качестве основной меры преодоления кризиса и стабилизации экономики введение валютного контроля и валютных ограничений неизбежно. Несвоевременная их отмена может привести к ряду негативных моментов, которые настолько серьезны, что способны перевесить все потенциальные преимущества, ожидаемые в результате либерализации.

Хотя валютный контроль не освобождает от проведения антиинфляционных реформ, считается, что в странах посткоммунистической экономики макроэкономическая стабилизация противостоит специфическим трудностям, которые не позволяют полностью применить концепцию денежно-кредитной политики стран ОЭСР. В этих странах одной из причин отмены (либерализации) валютного контроля, особенно за движением капитала, было устоявшееся мнение, согласно которому стабильность цен – это лучший вклад кредитно-денежной политики в достижение среднесрочного экономического роста. Многие эксперты центральных банков действительно считали, что контроль не способствует стабильности цен и маскирует своевременные сигналы рынка о необходимости принятия корректирующих мер.

Однако дефицит государственного бюджета является фактором нестабильности и потенциального бегства капитала, когда ему не противопоставлен рост частных внутренних сбережений. В этом случае финансирование дефицита происходит либо за счет дополнительных кредитов центрального банка правительству, что быстро подталкивает к инфляции, либо посредством иностранных займов, что может привести к чрезмерному внешнему долгу и в последующем – к валютному кризису, если государственные капиталовложения не принесут дополнительного дохода, требуемого для обслуживания долгового бремени.

Но если жесткая денежно-кредитная политика направлена на сглаживание инфляционного эффекта значительного бюджетного дефицита, то это может вызвать приток краткосрочного спекулятивного капитала, подталкиваемого высокими процентными ставками, а также заимствования национальными предприятиями за рубежом. В итоге валютные кредиты возрастут, денежная масса увеличится, ускоряя темпы инфляции. Несмотря на то что реальное повышение

валютного курса в результате притока капитала частично сдержит инфляционное давление, оно может препятствовать развитию экспорта.

При таком классическом сценарии, по которому развивались события во многих странах ОЭСР и развивающихся странах при проведении стабилизационных программ, контроль за краткосрочным движением капитала являлся необходимым условием в дополнение к ограничению его вывоза. Ослабление ограничений на отток капитала не в состоянии существенно исправить ситуацию. Стимулы для национальных инвесторов диверсифицировать портфель окажутся недостаточными, чтобы сбалансировать приток капитала, движимый высокими процентными ставками. Когда по прошествии определенного времени денежные потоки развернутся в противоположном направлении в результате проблем с обслуживанием внешнего долга страны-реципиента, возврат к контролю по предотвращению бегства капитала будет технически затруднен, если административный механизм валютного контроля был демонтирован.

Учитывая, что проведение политики по достижению заданного валютного курса имеет особое значение как средство снижения инфляционных ожиданий в странах с трансформирующейся экономикой, валютный курс служит своего рода якорем, более простым инструментом, кроме того, более понятным и очевидным для общественности, чем заданные значения денежных агрегатов и процентных ставок. Следовательно, функция валютного контроля проявляется в первую очередь в достижении целей курсовой политики, первостепенная среди которых – стабильность валютного курса. Посредством валютного контроля правительство выигрывает время для приведения макроэкономической политики в соответствие с поставленными целями курсовой политики.

Проблема внешнего долга служит весомым аргументом в пользу контроля за валютными потоками. Счет движения капитала должен обеспечивать не только финансирование торгового баланса, но также и обслуживание внешнего долга (т.е. сумму дефицитных статей платежного баланса). Любая неадекватная политика, ведущая к увеличению внешней задолженности, в результате потребует ограничения конвертируемости по счету движения капитала. Целесообразность такого контроля за операциями, связанными с движением капитала, обусловлена необходимостью защиты финансовой системы. Отсутствие адекватного надзора и системы кредитных рейтингов в условиях финансовой либерализации способствует повышению рисков финансовых организаций и развитию финансовых злоупотреблений.

Как показал опыт стран ЦВЕ, бывших республик СССР, в том числе и нашей отечественной экономики, период перехода от централизованно планируемой к рыночной экономике занимает достаточно продолжительный отрезок времени, характеризующийся противоречивостью воздействия либерализации экономики при всей ее необходимости на макроэкономическую стабилизацию, являющуюся основой экономического роста.

При этом в данный период особая роль отводилась функциям валютного контроля, где экономические факторы, среди которых основное место занимают уровень развития, структура экономики, общеэкономический потенциал, определяют его роль и место в валютной политике государства.

Заключение

Несмотря на существующие различия в формах и методах валютного контроля стран ЕЭП, в сроках действия систем валютного контроля и валютных ограничений, всех их должно объединять понимание, что на определенной ста-

дии развития интеграционных процессов умелое использование механизмов валютного контроля может служить одним из важных элементов экономической политики этих государств, обеспечивая постепенность рыночных реформ, сохранение ресурсов государства на стадии экономического взаимодействия.

Валютный контроль следует рассматривать, прежде всего, как инициативу государства, важную часть валютной политики, дающую возможность влиять на ситуацию на валютном рынке ЕЭП, отслеживать нарушения действующего валютного законодательства, планировать денежные потоки, эффективно управлять официальными резервами и с помощью этого упреждать резкие колебания валютного курса и другие кризисные явления в валютно-финансовой сфере, негативно воздействующие на социально-экономическую ситуацию в каждой стране и в целом в ЕЭП.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Балабанов, И.Т.** Внешнеэкономические связи : учеб. пособ. / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 512 с.
2. Валютный рынок и валютное регулирование : учеб. пособ. / под ред. И.Н. Платоновой. – М. : БЕК, 1996. – 475 с.
3. **Колупаев, В.А.** Международные валютные отношения. Интеграция Беларуси в мировую валютную систему / В.А. Колупаев, В.В. Почекина ; под ред. В.Ф. Медведева. – Мин. : ОДО “Равнодействие”, 2003. – 180 с.
4. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / под ред. Л.Н. Красавиной. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 608 с.
5. **Мовсэян, А.Г.** Международные валютно-кредитные отношения: учебник / А.Г. Мовсэян, С.Б. Огнивцев. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 312 с.
6. **Симонов, Ю.Ф.** Валютные отношения : учеб. пособ. для вузов / Ю.Ф. Симонов, Б.П. Носко. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2001. – 320 с.
7. **Шмырева, А.И.** Международные валютно-кредитные отношения / А.И. Шмырева, В.И. Колесников, А.Ю. Климов. – СПб. : Питер, 2001. – 272 с.

Поступила в редакцию 14.01.2011 г.

УДК 336

Е.В. ГРУЗИНСКАЯ

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИНЦИПОВ КРЕДИТА: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

Представлена классификация принципов кредита по критерию заинтересованности отдельных субъектов кредитных отношений в их выполнении, которая помогает осуществлять контроль за соблюдением принципов и поиск причин их невыполнения в определенной области реализации принципов, затрагивающей интересы государства, банков, предприятий.

Введение

Новые условия восстановления экономического роста республики требуют систематизации принципов кредита, которая в отличие от существующего в литературе перечня принципов представлена детализацией и углублением их классификации по критерию заинтересованности государства, банков и предприятий в результативности кредитования.

Для контроля соблюдения принципов и поиска причин их невыполнения (неудачной реализации) в определенной области их применения предлагается выделять принципы, затрагивающие интересы:

1. Экономики в целом:
 - принцип “Возвратности”;
 - принцип “Срочности”;
 - принцип “Дифференцированности”;
 - принцип “Платности”;
 - принцип “Целевого характера кредита”;
 - принцип “Кредитования проектов, а не кредитополучателей”.

Невозврат или несвоевременный возврат кредита (принципы возвратности и срочности) вызовут нарушение баланса между выпуском и изъятием кредитных денег, что приведет к излишней денежной массе и инфляции. Поэтому в интересах государства и экономики в целом контролировать выполнение принципов возвратности и срочности. Государству также необходимо следить за выполнением принципов дифференцированности, платности и целевого характера, предполагающих развитие отдельных отраслей народного хозяйства за счет кредита и справедливое распределение кредитного ресурса между отраслями (и его доступность) с учетом кредитоспособности, доходности и направлений деятельности субъектов отрасли. Во избежание инфляционных процессов принцип “кредитования проектов, а не кредитополучателей” должен контролироваться государством для обеспечения прироста денежной массы в виде кредитных денег конкурентоспособным продуктом, полученным от перспективных проектов.

2. Банка:
 - принцип “Обеспеченности”;
 - принцип “Превалирования предоставления кредитов в безналичной форме”;
 - принцип “Первичности возникновения потребности в новой кредитной стоимости над ее созданием”.

Обеспечение кредитной задолженности минимизирует для банка кредитный риск непогашения кредитного долга. Выдача кредитов преимущественно в безналичной форме позволяет банку контролировать денежные потоки и минимизировать кредитный риск. Банк также заинтересован в первичности возникновения потребности в новой кредитной стоимости над ее созданием, поскольку потребность порождает конкуренцию между кредитополучателями и их ответственность за использование кредитных ресурсов, что минимизирует кредитные риски и поддерживает доходность кредитных операций.

3. Кредитополучателя:
 - принцип “Эффективности кредитования”;
 - принцип “Унификации баз сравнения накопления собственного ресурса и привлечения кредитного”.

Принцип “Эффективности кредитования” контролируется кредитополучателем, так как нецелесообразные кредитные вложения могут ухудшить его деятельность. Принцип “Унификации баз сравнения накопления собственного ресурса и привлечения кредитного” должен контролироваться кредитополучателем, поскольку рассмотрение условий кредитования должно производиться кредитополучателем с сопоставлением экономических условий его деятельности.

Предложенная классификация характеризуется многоуровневой структурой и признанием новых актуальных принципов.

Классификация принципов кредита позволяет при формировании кредитных отношений учесть отдельно интересы экономики, кредитора (банка) и кредитополучателя.

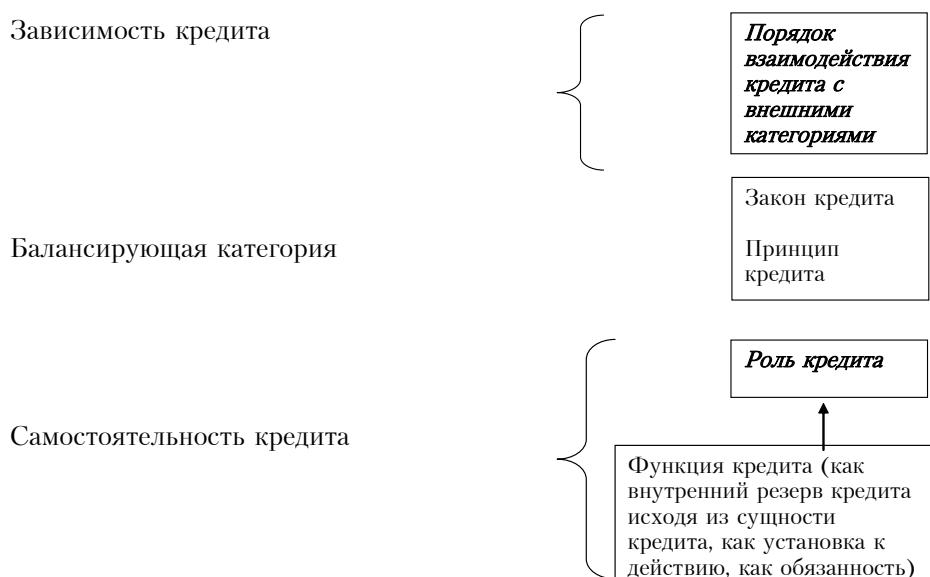
Основная часть

Участие принципов кредита в усилении роли кредита. Следование приведенным принципам способствует наиболее успешной реализации кредитных отношений. Принцип не только участвует в реализации функции кредита, но и усиливает роль кредита, а также стабилизирует взаимодействие кредита с экономическими категориями и, как следствие, денежное обращение, что отражено на разработанной схеме.

Схема показывает, что усиление роли кредита достигается за счет реализации принципов кредита, поскольку они заложены в основу построения законов кредита, обеспечивающих устойчивость связей кредитных отношений.

Если нарушаются основополагающие принципы, то деформируется рыночный механизм функционирования экономики, нарушается порядок взаимодействия кредита с экономическими категориями, а значит, и объективные пропорции и хозяйствственные связи.

Нарушение принципов кредита снижает роль кредита в народном хозяйстве, нарушает функции кредита, что увеличивает кредитные риски (риск невозврата кредита) и дестабилизирует денежное обращение.



Участие принципов кредита в усилении роли кредита¹

Принципы кредита как база построения законов кредита. В рамках теории кредита в качестве теоретического аспекта формирования методологии кредитования раскрываются законы функционирования кредита.

В основе законов категорий (явлений) находятся принципы, по которым эти категории функционируют. Следовательно, на базе принципов строятся законы взаимодействия кредитной системы с внешней средой, определяющие порядок этого взаимодействия.

¹ Разработка автора

Ю.И. Коробов отмечает, что действие закона возможно в рамках функционирования механизма на основе принципов: “Действие закона возвратности средств предполагает организацию кредитного механизма на основе принципов целенаправленности, срочности и обеспеченности” [1, с. 53].

Н.И. Валенцева также считает, что требования закона заложены в содержании принципа: “Требования основного экономического закона учитываются, прежде всего, в содержании принципа целевого использования кредита” [2, с. 43].

Закон, в понимании Н.И. Валенцевой, “выражает связь между предметами, составными элементами данного предмета, а также между свойствами внутри вещи” [2, с. 40].

Представляется, что, определив принципы, по которым действует система, можно выявить законы этого действия. Следовательно, принципы кредита являются основой для определения законов взаимодействия кредитной системы с внешней средой, а закон, в свою очередь, определяет порядок этого взаимодействия.

Следуя данным рассуждениям, закон конкретизирует принцип. Закон указывает (определяет) на качество, характеризующее одно и то же событие, возникшее при сходных обстоятельствах, присущее всем явлениям.

Думается, назначение закона состоит в том, чтобы отразить действительность и уберечь ее от неблагоприятных изменений.

В этой связи предлагается следующее определение закона кредита. Закон – это то, что отражает действительность (как законы физики), или то, что ограждает действительность от неблагоприятных изменений (как юридические законы).

Закон обеспечивает постоянство во взаимодействии. Поэтому связи, выражаемые законами, постоянны и устойчивы.

Предложенная схема объясняет причины устойчивости связей, выраженных законами кредита. Закон не просто выражает (обобщает) зависимости, а уравновешивает зависимость и самостоятельность кредита через установление порядка кредитования и пропорций хозяйственных связей.

Законы кредита. Ю.И. Коробов справедливо отмечает, что законы возникновения кредита и возвратности средств позволяют “определить важнейшие параметры кредитного механизма” и необходимы для обоснования его концепции [1, с. 38].

В экономической литературе существует большой перечень утверждений, который экономисты относят к категории закона. Например, закон возникновения кредита, экономического предела кредитования, срочности кредита, планомерной возвратности средств, сохранности стоимости кредитных средств, соответствия размера и структуры кредитных вложений потребностям хозяйственного оборота, соответствия предоставляемых народному хозяйству кредитов размеру и структуре банковских ресурсов, обеспечения непрерывности и эффективности воспроизводства на основе кредита, экономии денежных резервов на основе кредита, возвратности кредита, соотношения между временно высвобождающимися средствами и загруженными в обороте ресурсами, расширения за счет кредита материальной базы общественного воспроизводства, эффективности кредита, дифференциации кредитных отношений, единства материально-вещественных и стоимостных элементов ссудного фонда, взаимообусловленности элементов кредитного отношения, планомерной возвратности средств, экономии времени, закон процента за кредит, закон, отражающий роль кредита как фактора ценообразования.

По результатам главы IV “Законы движения кредита при социализме” О.И. Лаврушин делает вывод: “Каждое из рассмотренных нами явлений – возвратность, сохранность – действует как закон, как обязательное, неотъемлемое свойство в движении кредита” [3, с. 104].

По словам Н.И. Валенцевой:

- О.И. Лаврушин называет два частных закона кредита – закон планомерной возвратности средств и закон сохранности стоимости кредитных средств;
- И.И. Конник – закон соответствия размера и структуры кредитных вложений потребностям хозяйственного оборота и закон соответствия предоставляемых народному хозяйству кредитов размеру и структуре банковских ресурсов;
- С.Б. Штейншлейгер – закон обеспечения непрерывности и эффективности воспроизводства на основе кредита и закон экономии денежных резервов на основе кредита;
- Ю.П. Авдиянц – закон возвратности кредита, закон соотношения между временно высвобождающимися средствами и загруженными в обороте ресурсами, закон экономического предела кредитования предприятий, закон расширения за счет кредита материальной базы общественного воспроизводства, закон эффективности кредита, закон срочности кредита, закон процента за кредит, закон, отражающий роль кредита как фактора ценообразования, закон дифференциации кредитных отношений, закон единства материально-вещественных и стоимостных элементов ссудного фонда, закон взаимообусловленности элементов кредитного отношения [2, с. 37].

При этом Н.И. Валенцева справедливо считает, что "...такой большой перечень частных законов кредитной сферы вряд ли оправдан. В ряде случаев происходит их дублирование" [2, с. 38]. Н.И. Валенцева предлагает: "В качестве частных законов кредитной сферы... могут быть приняты... закон планомерной возвратности средств и закон экономического предела кредитования" [2, с. 39].

Относя к частным законам кредитной сферы закон возвратности средств и закон экономического предела кредитования, Н.И. Валенцева утверждает, что "закон возвратности средств определяет соотношение между кредитными ресурсами и собственными оборотными средствами. Из содержания закона экономического предела кредитования вытекает необходимость поддержания определенной пропорциональности между структурой кредитных ресурсов и кредитных вложений, между темпами роста совокупного общественного продукта, структурой кредитных вложений и структурой совокупного общественного продукта" [2, с. 47].

Н.И. Валенцева называет влияние закона экономии времени в системе экономических законов определяющим, так как экономное использование труда является условием возврата кредита [2, с. 53].

Ю.И. Коробов считает, что "кредит есть неотъемлемый атрибут товарного производства и обращения, а его материальной основой (и единственным возможным источником) выступают временно свободные средства хозяйствующих субъектов" [1, с. 24]. На этой основе Ю.И. Коробов выделяет **закон возникновения кредита**, действие которого обуславливает появление сферы кредитных отношений [1, с. 24]. Ю.И. Коробов не исключает существование других законов частного порядка: "Такими законами могут быть, например, закон экономического предела кредитования, закон срочности кредита" [1, с. 38].

Кроме того, Ю.И. Коробов отмечает: "В качестве основных признаков, конституирующих в совокупности категорию "закон", выделяются, как правило, три: всеобщность, существенность и необходимость. Исходя из этого, законы кредитных отношений должны выражать всеобщие связи в кредитных отношениях, сущность кредита и его необходимость" [1, с. 13].

На основе рассмотренных мнений предлагается перечень утверждений, которые целесообразно причислить к законам кредита. Перечисленные ниже зако-

ны кредита следует считать таковыми в силу того, что приведенные утверждения, сформулированные на базе выявленных закономерностей, обладают:

1. *Необходимостью.* Утверждения применимы при востребованности кредита в среде, где многое не совпадает, и должны регулировать степень потребности в кредите. Кредит функционирует, когда в нем нуждаются. Кредит существует в хаосе, когда многое не совпадает. Чем больше не совпадает, тем больше он необходим (потребность в нем).

2. *Всеобщностью.* Утверждения характерны для всех видов и форм кредита и действуют при интеграции кредита в общность. Кредит функционирует при интеграции в общность.

3. *Существенностью.* Утверждения предусматривают влияние на кредит различных экономических процессов и одновременно отражают неизменность черт кредита. Утверждения определяют движение стоимости, при котором стоимость не теряет своих свойств. Кредит лишь элемент общей системы экономических отношений, связанный с другими экономическими категориями. При этом кредит совершает свое движение во времени и пространстве как объективная реальность независимо от сознания людей, то есть со своими противоречиями, тенденциями, закономерностями, структурой, причинной обусловленностью.

4. *Объективностью.* Утверждения реализуемы только при соблюдении интересов кредитора и кредитополучателя и объединении их усилий.

5. *Конкретностью.* Утверждения определяют зависимость конкретных материальных процессов.

Законы кредита, отвечающие данным требованиям, приведены с указанием функций, реализация которых способствует выполнению этих законов:

1. *Закон движения кредита.* Кредит не может существовать без движения его стоимости, без ее пространственного перехода от одного субъекта к другому. Данный закон конкретизирует функцию опосредования кредитом кругооборота фондов.

2. *Закон равновесия между высвобождаемыми и перераспределяемыми на началах возвратности ресурсами.* Движение кредитной стоимости зависит от источников ее образования. Отсутствие баланса между ресурсами, вовлекаемыми в процесс кредитования, увеличивает денежную массу и приводит к снижению покупательной способности денежной единицы, кредитный долг обесценивается. Закон конкретизирует перераспределительную функцию.

3. *Закон сохранения кредитной стоимости.* В отличие от средств производства, частично или полностью перенесших свою стоимость на готовый продукт, кредитная стоимость возвращается в своем постоянном равноценном качестве, обладая теми же потенциальными свойствами. Нарушение закона сохранения суженной стоимости приводит к девальвации ресурсов кредитора, снижению размера реальных стоимостей, предоставляемых народному хозяйству. Закон конкретизирует функцию создания новой кредитной стоимости как самовозрастающей стоимости.

Установление справедливого порядка кредитования и пропорций хозяйственных связей определяется на основании законов кредитования, беспрепятственное выполнение которых предлагается достичь через определение для каждого из законов соответствующих функций, их сопровождающих.

Новый закон кредита. С целью соблюдения временных границ движения стоимости предложен и охарактеризован закон кредита, который выражает зависимости времени движения стоимости от высвобождения ресурсов и потребностей субъектов рынка.

Закон соблюдения временных границ движения стоимости заключается в следующем. От того, куда, в какие затраты вложены кредитные ресурсы, зависит общая продолжительность функционирования кредита в кругообороте средств. Чем больше время, на которое высвобождена стоимость, имеющаяся у кредитора, тем шире возможности увеличения продолжительности ее функционирования в хозяйстве кредитополучателя. Чем быстрее оборачиваемость кредита, тем шире возможности высвобождения кредитной стоимости и ее вступления в новый кругооборот, то есть движение кредитной стоимости в каждой хозяйственной сделке ограничено. Это свидетельствует о наличии *временных* границ функционирования кредита. Закон конкретизирует функцию ускорения кругооборота фондов.

Заключение

Научно-практическая значимость теоретического системного подхода формирования методологии кредитования на базе принципов кредита. Приоритеты построения устойчивого механизма кредитования. Предложенный системный подход раскрытия принципов кредита является методологической основой для последующего обоснования концепции построения саморегулируемого (устойчивого) механизма кредитования.

В результате системного подхода принципы, в том числе дополненные нами, сведены к следующим позициям:

- увязка с функциями кредита;
- систематизация;
- соблюдение интересов каждого из участников кредитных отношений.

Предложенный системный подход к определению принципов кредита при формировании методологии кредитования позволил установить приоритеты построения механизма кредитования, направленные на достижение его устойчивости (см. табл.).

Приоритеты построения устойчивого механизма кредитования на базе принципов кредита

Перечень приоритетов построения устойчивого механизма кредитования на базе принципов кредита	Обоснование (обусловленность) предлагаемого приоритета в поддержании устойчивости механизма кредитования
1. Стабильности	Кредитополучатель должен иметь уверенность в том, что условия кредитования на протяжении периода кредитования не выйдут за допустимые (первоначально оговоренные) пределы и возможность финансирования не изменится.
2. Достаточности	Финансовая система должна обладать кредитными ресурсами, достаточными в рамках экономических законов для кредитополучателей.
3. Отраслевого баланса	Принадлежность кредита к определенной отрасли, в которой он работает, определяет уровень ее развития и специализацию банка.
4. Устойчивости	Формирование кредитных отношений должно производиться в клиентской среде с устойчивыми хозяйственными связями и постоянными взаимоотношениями с банком.

Окончание табл.

Перечень приоритетов построения устойчивого механизма кредитования на базе принципов кредита	Обоснование (обусловленность) предлагаемого приоритета в поддержании устойчивости механизма кредитования
5. Соответствия	Кредитные отношения должны соответствовать существующей рыночной инфраструктуре и роли государства в ней.
6. Согласия	Кредит как инструмент устранения разногласий. Кредитополучателю нужны не сами кредитные деньги, подлежащие в конечном счете возврату, а исключение путем их использования денежных разрывов во времени и пространстве (место возникновения затрат и место осуществления расчетов (платежа)).
7. Непрерывности	Возможность установления кредитных отношений следует отслеживать с начала установления партнерских связей. Поэтому целесообразно к стадиям движения кредита добавить первичную стадию поиска и установления деловых контактов и кредитных ресурсов под предусматриваемые проекты.
8. Всеобъемлемости	Кредитоваться должна любая операция, признанная банком и кредитополучателем выгодной и не запрещенной законом к кредитованию.
9. Приемлемости	Кредитный источник финансирования должен быть приемлем для деятельности отдельно взятого предприятия и для формы расчета предприятия с клиентами.
10. Своевременности	Кредит достигает наибольшей полезности только по первому требованию, что требует ускорения рассмотрения кредитной заявки.
11. Ответственности	Кредит отвечает за сектор экономики, в котором создает новую стоимость с помощью кредитных денег.
12. Согласованности	Необходимо достижение синхронности основных и сопутствующих процессов, объединяемых кредитом.

В практической деятельности при реализации принципов кредита предложенные приоритеты следует считать критериями выбора вектора отношений кредита с экономическими категориями (в выгодном для экономики направлении).

Признание приоритетов, продиктованных необходимостью устойчивости механизма кредитования, позволяет:

- конкретизировать направления кредитования и стимулировать их реализацию;
- определить круг отношений с экономическими категориями в рамках реализуемых направлений;
- утвердить требования к выбору инструментария кредитования с учетом выбранных приоритетов.

Таким образом, исследование проблемы раскрытия принципов кредита позволило выработать системный подход, который заключается в систематизации принципов с добавлением новых, а также выделении приоритетов при их практической реализации, что в совокупности позволяет:

- обеспечить устойчивость связей, выраженных законами кредита, поскольку в их основу заложены принципы кредита, что способствует установлению справедливого порядка кредитования и пропорций хозяйственных связей на основании законов кредита;
- учесть интересы государства, банков и предприятий при реализации принципов кредита за счет систематизации и классификации принципов;
- выделить приоритеты построения механизма кредитования, направленные на достижение его устойчивости, которые следует определить как критерии выбора вектора отношений кредита с экономическими категориями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Коробов, Ю.И.** Кредитный механизм / Ю.И. Коробов. – Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 1992. – 83 с.
2. **Валенцева, Н.И.** Кредитный механизм и его составные элементы / Н.И. Валенцева. – М., 1987. – 56 с.
3. **Лаврушин, О.И.** Кредит в социалистическом обществе / О.И. Лаврушин. – М. : Финансы, 1974. – 191 с.

Поступила в редакцию 16.09.2010 г.

УДК 334.722:001.895

Э.М. ГУСЕЙНОВА

МАЛЫЙ БИЗНЕС И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях особенно актуальной для нашей страны становится проблема инновационного развития экономики. Как показывает опыт развитых стран, основным двигателем инновационного развития экономики страны являются малые предприятия. Данная тенденция объясняется инициативностью малых предприятий, способностью быстро приспосабливаться к новым требованиям, более высокой восприимчивостью к применению новых технологий и более быстрой окупаемостью затрат.

Таким образом, повышение активности малого предпринимательства и вовлечение его в сферу инновационной деятельности является чрезвычайно важной и практической задачей для развития экономики.

Введение

Качественный рост промышленного производства, подъем экономики в современных условиях невозможен без интенсивного развития инновационной составляющей. Для этого необходима консолидация научных, технических, правовых, материальных и социальных ресурсов, что является не столько экономической, сколько политической задачей.

Успех государственной инновационной политики во многом зависит от состояния и уровня развития малого бизнеса, который является источником инноваций, а также каналом трансфера знаний и технологий. Малый бизнес вносит существенный вклад в трансформацию структуры различных секторов экономики, выступает основой формирования новых рынков. В силу своей гибкости и адаптивности малый бизнес, с одной стороны, играет роль инкубатора экономических и технологических новаций, которые в случае успеха распространяются на всю экономическую систему, а с другой, дает экономике страны мощный импульс устойчивой положительной динамики.

Все вышесказанное характеризует актуальность выбранной темы, а также необходимость дальнейших исследований в сфере предпринимательской деятельности.

Малый бизнес является инновационным по своей природе, однако в условиях экономики знаний это его качество усиливается, и он превращается в ключевой фактор трансформационных изменений. Во-первых, малый бизнес выступает в качестве такой институциональной структуры, которая обеспечивает подвижность и динамизм экономической системе в целом, способствует быстрой коммерциализации результатов исследований и разработок, а также адаптации к изменению условий во всех сферах деятельности, что оказывает значительное влияние на ускоренные темпы инновационного развития. Во-вторых, благодаря современным информационным технологиям, которые существенным образом меняют саму модель функционирования различных структур, обеспечивается доступ малых предприятий к новым видам деятельности и увеличивается доля малого бизнеса на мировом рынке товаров и услуг. В-третьих, информационные технологии создают условия для снижения издержек производства и позволяют малым предприятиям повысить свою конкурентоспособность.

Переход к ресурсосберегающему и конкурентоспособному типу развития экономики страны требует ее институционального переустройства, обеспечения рационального сочетания государственных и рыночных механизмов регулирования инновационной деятельности малого предпринимательства, которое должно позволить устранить сложившиеся барьеры, затрудняющие перераспределение финансово-инвестиционных ресурсов в приоритетные сферы экономики страны и получение масштабного ресурсосберегающего эффекта.

Целью данной работы является выявление социально-экономической роли малого бизнеса в инновационном развитии экономики Республики Беларусь.

При освещении наиболее общих понятий о малом бизнесе был использован ряд специализированной литературы. Теоретическую и методологическую основу работы составляют статьи таких специалистов, как М. Балашевич, П. Жабко, Д. Степаненко, В. Турейко и др., официальные материалы, то есть постановления и законы Совета Министров, касающиеся малого бизнеса, а также отчет Всемирного банка “Ведение бизнеса 2010” (Doing Business 2010).

Основная часть

В современных условиях особенно актуальной для нашей страны становится проблема инновационного развития экономики. Крайне высокая степень зависимости от сырьевого сектора и конъюнктуры нефтяного рынка, к сожалению, усугубила последствия мирового финансового кризиса. Сложившаяся ситуация позволяет утверждать, что в ближайшей перспективе должны произойти серьезные структурные изменения отечественной экономики и переход ее на инновационный путь развития.

Инновационное развитие экономики предполагает не только создание эффективной системы по разработке и внедрению инноваций. Еще одним немаловажным аспектом инновационного развития является внедрение инновационного мышления в обществе, т.е. интеллектуальная и психологическая готовность отдельного человека к внедрению новаций. Таким образом, общество достигает открытости к свободному внедрению инноваций в экономические процессы и повседневную жизнь людей.

Как показывает опыт промышленно развитых стран, основным двигателем инновационного развития экономики страны являются малые предприятия. Данную тенденцию можно объяснить инициативностью малых предприятий с целью удер-

жания конкурентных позиций на рынке, гибкостью, обусловленной небольшим количеством имеющегося капитала, способностью быстро приспосабливаться к новым требованиям, более высокой восприимчивостью к применению новых технологий и более быстрой окупаемостью затрат, связанных с внедрением последних.

Малые предприятия обладают значительными конкурентными преимуществами перед крупными предприятиями в некоторых сферах деятельности. Эффективно функционирующий малый бизнес может обеспечить необходимую насыщенность и мобильность рынка, устойчивость цен, повышение качества продукции вследствие ценовой и неценовой конкуренции, ускорение процесса внедрения новых технологий.

Малый бизнес, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость. То есть малый бизнес создает такие экономические условия, без которых немыслима высокая эффективность рынка. Наконец, создание этого сектора экономики – позитивная альтернатива подпольному бизнесу, устраивает его монопольное положение на рынке путем совершенствования юридических условий для деятельности легально работающих малых предприятий.

Так, в Германии работает около 3 млн малых и средних предприятий. В совокупности они составляют 99% всех фирм, и, что немаловажно, на них приходится 75% всех выдаваемых патентов [1, с. 52].

Основой экономики США также являются предприятия малых форм хозяйствования, которые производят 45% ВНП страны. Об эффективности этих предприятий в инновационном процессе свидетельствуют следующие данные: по оценкам Национального научного фонда США, на каждый вложенный в НИОКР доллар фирмы с численностью до 100 человек осуществляли в четыре раза больше нововведений, чем фирмы с занятостью в 100–1000 человек, и в 24 раза больше, чем компании, где занятость выше 1000 человек. Темпы нововведений у них на треть выше, чем у крупных, кроме этого, небольшим фирмам требуется в среднем 2,22 года, чтобы выйти со своими нововведениями на рынок, тогда как крупным – 3,05 года [1, с. 52].

Таким образом, зарубежный опыт показывает, что малое и среднее предпринимательство в инновационной сфере является наиболее массовой и динамичной структурой промышленно развитых стран.

Например, в перерабатывающей промышленности Японии 750 тысяч заводов, из них 70% – это малые предприятия, где работают от 1 до 9 человек; 10% – предприятия с численностью работающих от 10 до 20 человек. Известные автомобили “тойота” и “хонда” на крупных японских заводах лишь проходят сборку, в то время как десятки тысяч средних и малых предприятий производят для них отдельные детали и узлы [1, с. 52].

То есть получается, что в промышленно развитых странах крупный бизнес, представленный химическими, автомобильными, электронными корпорациями, играет роль отраслевых центров, вокруг которых группируются малые предприятия, которые осуществляют внедрение новых разработок в производственные процессы.

Принято считать, что для нормального развития научно-технического потенциала отношение затрат на проведение научных исследований и разработок к валовому внутреннему продукту должно быть выше 1%. В развитых странах этот показатель достигает 2,5–3,0% и более. Наукоемкость же ВВП в размере 1% и ниже оценивается как критическая. Следует отметить, что такое положение с научноемкостью ВВП наблюдается в Беларуси с начала 90-х гг. XX ст. и до сих

пор эта тенденция сохраняется. Так, лишь в 2009 г. доля расходов на исследования и разработки в ВВП Беларуси достигла 1%, до этого же колебалась в диапазоне 0,6-0,9%. Более того, согласно Глобальному рейтингу стран по показателям их инновационного развития в 2008 г., Беларусь находилась на 69 месте, уступая Казахстану (68 место), России (61 место), Украине (51 место). Беларусь до настоящего времени так и не смогла осуществить перевод своей экономики на путь инновационного развития, обеспечив массовое распространение технологий 5-го технологического уклада. В странах – технологических лидерах доля 5-го техноуклада достигла 50% ВВП, тогда как в Беларуси в начале 1990-х гг. эта доля составляла около 10%, в середине 1990-х, согласно оценке специалистов, она снизилась до 3-5% от ВВП и лишь к настоящему времени превзошла уровень начала 90-х гг. [2, с. 29].

Рыночная система хозяйствования предполагает, что импульс на разработку кардинально нового продукта или технологии должен исходить “снизу”, т.е. зависеть от потребностей рынка и потребностей малых предприятий, работающих в условиях совершенной конкуренции. Однако современные тенденции развития рынка в Беларуси показывают, что государство стимулирует инновационный процесс.

В западных странах обычной практикой является создание специальных экономических условий, позволяющих перспективным ученым, инженерам, изобретателям самостоятельно приступать к практическому внедрению своих идей. Мало того, наиболее мыслящие и социально-ответственные предприниматели сами, не ожидая каких-либо “ценных” указаний “сверху”, активно стремятся продвигать инновации в практику хозяйствования, предлагая новые формы и методы ведения бизнеса. Так, в бизнес-сообществе Беларуси получила известность общественная инициатива “Минскстартапник-энд” – интерактивный тренинговый марафон по презентации потенциальным инвесторам перспективных бизнес-проектов. Инициируемая и реализуемая четырьмя белорусскими предпринимателями серия таких интерактивных мероприятий привлекла внимание как начинающих предпринимателей, так и инвесторов и экспертов, в результате за достаточно короткий период (декабрь 2009 – апрель 2010 гг.) с аншлагом прошли уже три подобных мероприятия, в октябре 2010 г. планируется четвертое [3, с. 37].

Для успешной деятельности в инновационной области необходимо сочетание трех факторов: научно-технический прогресс; частная инициатива, благоприятные экономические условия, создаваемые государством.

В последние годы принимаются конкретные шаги по поддержке МСП в части законодательства, финансирования, создания необходимой инфраструктуры.

Создание в Республике Беларусь благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности и формирования инвестиционного климата, безусловно, является одним из важных факторов роста экономики страны.

Проводимые в стране в данном направлении реформы находят свое отражение в международных экономических рейтингах. Сегодня особый интерес представляет положение нашего государства в ежегодном рейтинге Всемирного банка “Ведение бизнеса” (Doing Business).

В опубликованном Всемирным банком рейтинге на 2010 год, объединившим в себе результаты исследования условий ведения бизнеса в 183 странах мира, Республика Беларусь заняла 58 место и в очередной раз была признана одной из десяти стран – лидеров по количеству проведенных реформ в сфере регулирования предпринимательской деятельности и произведенному ими эффекту [4].

Из государств – участников Содружества Независимых Государств примерно сходную позицию в отчете Всемирного банка на 2010 г. занимает Казахстан – 63 место, Россия занимает 120, Украина – 142 позицию.

Стабильное продвижение в рейтинге (с учетом исследования по 2009 г. Беларусь находилась на 82 позиции, по 2008 г. – на 115) и признание Беларуси страной-реформатором является результатом целенаправленной работы по упрощению условий ведения бизнеса и повышению инвестиционной привлекательности белорусской экономики [4].

В последнее время в этом направлении сделано немало. Последовательно принимаются меры по либерализации условий осуществления экономической деятельности, устранению излишнего вмешательства государственных органов в деятельность субъектов хозяйствования, упразднению необоснованных административных барьеров для развития бизнеса. Приобретает новое значение диалог власти и бизнес-сообщества по выработке решений в сфере развития экономики и стимулированию развития предпринимательства.

Реализация мер по улучшению позиций Республики Беларусь на 2011 г. осуществлялась согласно подготовленному с учетом рекомендаций Всемирного банка и утвержденному правительству Республики Беларусь Плану действий по повышению рейтинга Республики Беларусь в отчете Всемирного банка “Ведение бизнеса 2011”.

Предварительный анализ результатов проведенной работы позволяет предположить, что улучшение позиции страны в отчете Всемирного банка на 2011 г. может ориентировочно составить порядка десяти пунктов.

Вместе с тем более точная оценка степени влияния принятых мер на рейтинг возможна только при проведении Всемирным банком анализа информации о реформах, проведенных в республике с июня 2009 г. и планируемых к осуществлению до 1 июня 2010 г. с учетом результатов реформ в других странах.

Системная работа по совершенствованию в стране условий осуществления предпринимательской деятельности и созданию благоприятного инвестиционного климата будет продолжаться и далее [5, с. 56].

Резерв в этих направлениях остается значительным, и сегодня требуются более убедительные и результативные меры по стимулированию и всесторонней поддержке бизнес-инициативы, повышению инвестиционной привлекательности страны.

При обращении с Посланием к белорусскому народу и Национальному собранию Республики Беларусь 20 апреля 2010 г. Главой государства поставлена задача по обеспечению вхождения нашей республики в ближайшие годы в число тридцати стран с наилучшими условиями для ведения бизнеса.

Спектр мер государственного регулирования малого предпринимательства очень широк и имеет правовую, экономическую, организационную основу, но эти меры явно недостаточны. Как и раньше, чиновники всех уровней, поддерживая на словах решения высшей власти, стараются максимально затруднить жизнь предпринимателям.

Опыт многих развивающихся стран, например, Китая, Индии, стран Юго-Восточной Азии показал, что именно МСП позволили им в короткие сроки развить, модернизировать экономику и успешно конкурировать на мировом рынке. В нашей стране при нынешнем состоянии ее экономики, все более проигрывающей в соревновании с США, ЕЭС, Китаем и другими успешными конкурентами, экономический прорыв могут обеспечить именно МСП, если их поддержит государство, а чиновники не будут тормозить их создание и развитие.

Нет сомнения в том, что МСП с их динамичностью, инициативой, с их сравнительно небольшими затратами на развитие способны в течение 5-10 лет обеспечить модернизацию экономики и дать не менее 30% ВВП. Во всяком случае, МСП, производящие инновационную продукцию, помогут Беларуси перейти от экономики, ориентированной на экспорт сырья и энергоносителей, к экономике конкурентоспособной, а это в конечном счете вопрос жизнеспособности нашего государства [6, с. 63].

Вот почему поддержка государством МСБ должна осуществляться не путем разрозненных решений и программ, мероприятий, законодательных актов, но на основе государственной стратегии. Она должна опираться на четкую систему целей инновационного развития производства, соответствующие программы НИОКР, законодательные акты. Ответственность за осуществление этой стратегии должна быть возложена на высших руководителей правительства.

Сейчас об инновациях и о необходимости более активного привлечения МСБ к инновационной деятельности говорится на всех уровнях власти столь же много, как и о поддержке предпринимательства.

В действительности, тем более в условиях экономического кризиса, мало что меняется в политике государства в области системного развития науки и техники. Урезаются объемы финансирования программ НИОКР, многие НИИ и КБ находятся в бедственном положении.

В отличие от Беларуси именно в условиях мирового кризиса в Китае были выделены огромные средства на программы новых разработок, в том числе с привлечением МСП. Участие МСБ в инновационном развитии экономики впечатляет: 80% новой продукции создается именно с МСП, им принадлежит 65% патентов [7, с. 32].

У нас в области новых разработок заняты менее 4% от числа МСП и количество их растет, несмотря на призывы властей, слишком медленно [8, с. 40].

Более активному участию МСП в инновационной деятельности способствовало бы привлечение их к выполнению государственных программ и отдельных госзаказов на равных правах с государственными учреждениями и крупными частными компаниями.

Модернизация экономики, как системы взаимосвязанных между собой отраслей, требует выполнения столь же взаимосвязанных системных исследований и разработок – прикладных, поисковых, фундаментальных.

Планирование развития отраслей, осуществляющееся на основе программно-целевого подхода, естественно, должно сопровождаться, как это делалось ранее, и планированием на государственном уровне НИОКР с четким определением системы целей и приоритетов.

При нынешнем состоянии экономики у государства нет средств, чтобы в достаточно полном объеме финансировать все остальные направления развития науки и техники. Но можно при значительно меньших затратах, привлекая существующие и стимулируя создание новых МСП, специализирующихся в инновационной деятельности, осуществить в короткие сроки (как показывает опыт успешно развивающихся стран) прорыв не только по отдельным программам, но и по всем основным направлениям, обеспечивающим модернизацию и конкурентоспособность нашей экономики на мировом рынке.

Таким образом, назрела необходимость, начиная с 2011 г., реанимировать при координирующей роли Министерства экономики формирование основных направлений, программ и планов прикладных НИОКР, фундаментальных и поисковых исследований.

Разумеется, без создания, как это обычно делается, нового аппарата чиновников для выполнения соответствующих работ. Направления и планы исследований и разработок через Интернет должны доводиться, за исключением информации, представляющей гостайну, до всех потенциальных исполнителей работ, включая МСП. Отбор исполнителей, согласно существующей практике, должен осуществляться на тендерной основе с учетом критерия “эффективность – стоимость” [9, с. 74].

В целях резкого увеличения вклада МСП в модернизацию экономики, в развитие новых научно-технических направлений необходимо предусмотреть следующие меры по стимулированию инновационной деятельности существующих и вновь создаваемых МСП:

- разработать в 2010 г. порядок льготного кредитования МСП;
- увеличить вдвое, начиная с 2011 г., объем финансирования за счет государственных средств, а также средств, выделяемых на гранты, через соответствующие фонды поддержки МСП;
- при выполнении госзаказов предоставлять МСП равные права в качестве исполнителей работ с государственными учреждениями и крупными частными компаниями.

В результате реализация данных предложений послужит повышению уровня национальной конкурентоспособности и технологической безопасности Беларуси, с одной стороны, и будет содействовать развитию предпринимательской инициативы и способствовать участию бизнес-сообщества Беларуси в решении общегосударственных задач – с другой.

Заключение

Важнейшей задачей, которую решают все страны мира, как и Беларусь, является обеспечение высокой конкурентоспособности экономики своей страны, поскольку она определяет возможности благосостояния населения и переговорную силу ее руководителей. Поэтому поиск путей повышения конкурентоспособности – актуальнейшая задача, и сегодня решение ее связано с созданием постиндустриальной экономики, где важнейшим ресурсом становится знание, информация. Хотя, как утверждает М. Портер, на внешних рынках конкурируют прежде всего фирмы, а не страны, однако вырастают такие фирмы в условиях конкретной национальной экономики, опираясь на взаимодействия и ресурсы этой экономики. Поэтому важным было выявить основные черты того окружения, т.е. макроэкономическую среду, которая “возвращает” гибкие фирмы, выпускающие высококачественную продукцию, и позволяет им занимать устойчивые позиции на динамично изменяющихся внешних рынках в развертывающейся глобальной экономике. Именно наличием таких фирм, опирающихся на новые достижения науки и техники, отличаются экономики высокоразвитых стран. Именно в таких странах получил дополнительные импульсы развития малый бизнес.

По итогам проведенной выше работы можно сделать следующие выводы о том, что малый бизнес:

- 1) вносит большой вклад в решение государственных проблем посредством уплаты налогов, благотворительности;
- 2) способствует структурной перестройке экономики, преодолению монополизма производителей;
- 3) апробирует конкурентоспособность продукции на рынке, мобильнее и с наименьшими затратами осваивает новые технологии;

- 4) способствует внедрению новых, зачастую рискованных проектов, ведущих к технологическим и организационным инновациям и росту современных научноемких отраслей и производств;
- 5) выполняет важную социальную функцию – обеспечивает занятость населения, создавая дополнительные рабочие места, формирует “средний класс”, широкие слои собственников и предпринимателей;
- 6) способствует лучшему использованию ресурсов, отходов производства;
- 7) более мобилен, чем крупные предприятия, и значительно легче адаптируется к условиям новых рынков сбыта продукции и др.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Счастливая, Н.В.** Малый инновационный бизнес в экономике высокоразвитых стран / Н.В. Счастливая // Вестник ОГУ. – 2009. – № 2. – С. 52.
2. **Никитенко, П.** Стратегия развития национальной инновационной системы Беларусь / П. Никитенко // Проблемы управления. – 2007. – № 1. – С. 27–38.
3. **Мохнач, Г.** Взаимодействие – предпосылка стабильности: позитивные тенденции в развитии малого предпринимательства в Республике Беларусь / Г. Мохнач // Беларус. думка. – 2010. – № 2. – С. 36–43.
4. Отчет Всемирного банка “Ведение бизнеса 2010” (Doing Business 2010).
5. **Жабко, П.** Большие возможности малого бизнеса / П. Жабко // Экономика Беларуси. – 2009. – № 4. – С. 56–57.
6. **Голенчук, Т.В.** Роль малого бизнеса в экономике Республики Беларусь / Т.В. Голенчук // Вестн. Брест. гос. техн. ун-та. – 2008. – № 3. – С. 61–65.
7. **Дашкевич, Т.** Малый бизнес и инновации / Т. Дашкевич // Наука и инновации. – 2008. – № 6. – С. 41–45.
8. **Степаненко, Д.** Функционирование инновационной инфраструктуры в Республике Беларусь / Д. Степаненко // Банковский вестник. – 2009. – № 3. – С. 40–46.
9. **Снопков, Н.** Приоритетное направление / Н. Снопков // Экономика Беларуси. – 2010. – № 2. – С. 72–75.

Поступила в редакцию 22.10.2010 г.

УДК 334.735(476)

А.А. МАТЯС, С.Д. КОЛЕСНИКОВ

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ БЕЛАРУСИ И ОТДЕЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ПО ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрены отдельные конкурентные преимущества потребительской кооперации Республики Беларусь, показаны существующие проблемы, рассмотрены характеризующие их причины, определены отдельные подходы, реализация которых позволит сохранить позиции потребительской кооперации на традиционных рынках не только в стране, но и за ее пределами.

Введение

В настоящее время руководством Республики Беларусь ставится задача по переходу от отраслевого к кластерному подходу в управлении белорусской экономикой. В связи с этим определенный интерес представляет выявление отдельных конкурентных преимуществ и их реализация с учетом кластерного подхода в системе Белкоопсоюза.

Как известно, в основе конкурентных преимуществ отдельных стран, отраслей, секторов, сфер, видов деятельности и конкретных предприятий лежат основные факторы (природные ресурсы и запасы полезных ископаемых, климатические условия, площадь и географическое расположение страны и т.д.) и приобретенные (экономическая среда, уровень развития и роль финансовых институтов и рынков, уровень используемых технологий, качество производственного потенциала, менеджмента, маркетинга, трудовых ресурсов, уровень развития социальной инфраструктуры, степень надежности правовых и рыночных институтов и т.д.) [1]. Основные и приобретенные факторы формируют внутреннюю структуру национальных экономик, состоящую из специализированных, взаимодополняющих и обслуживающих отраслей и секторов экономики (так называемых кластеров), где соответствующую нишу занимают отрасли и виды деятельности потребительской кооперации.

Основная часть

Возможности устойчивого развития белорусской кооперации реализуются как в плоскости национальных конкурентных преимуществ, так и посредством конкуренции с другими структурами, осуществляющими аналогичные виды деятельности и занимающими соответствующие сегменты на внутреннем рынке страны. При этом часть внешних факторов, с одной стороны, формирует определенные предпосылки (например, доходы населения, особенно в сельской местности, малых и средних городах) и условия (уровень налогообложения, процентные ставки по кредитам и т.д.) для развития потребительской кооперации. С другой стороны, на уровне Белкоопсоюза происходит конкретизация и расширение приобретенных факторов, связанных со спецификой функционирования данной системы и отдельных отраслей и видов деятельности.

Учитывая, что потребительская кооперация включает ряд взаимосвязанных и взаимодополняющих (в организационном, функциональном, технологическом и территориальном плане) отраслей, подотраслей и видов деятельности, часть конкурентных преимуществ вытекает из данных особенностей, вторая часть связана с их спецификой. К третьей агрегированной группе конкурентных преимуществ следует отнести расширение или освоение производства новых видов продукции и услуг. При этом сохранение организационной структуры позволяет Белкоопсоюзу иметь определенные конкурентные преимущества в части централизации закупок отдельных видов товаров (соответственно, снижение таким образом цен), возможности маневрирования финансовыми ресурсами в рамках системы потребительской кооперации.

К другим унаследованным конкурентным преимуществам потребительской кооперации следует отнести: разветвленную сеть объектов торговли и общественного питания; наличие перерабатывающих производств; развитое складское хозяйство; инфраструктуру и обслуживающие отрасли (транспорт, строительство, информационные услуги и др.). В конечном счете все это способствует сохранению технологических цепочек между отдельными отраслями, подотраслями и видами деятельности Белкоопсоюза типа “заготовки – хранение – переработка”, “заготовки – переработка – торговля”, “заготовки – переработка – общественное питание” и т.д.

Наряду с этим, как показывает международный опыт, основная задача Белкоопсоюза, в условиях сохранения организационной структуры, состоит в его системной реорганизации, приведении в соответствие с современными требованиями, повышении оперативности и эффективности функционирования. В этой связи заслуживает особого внимания предложение НИИ Белкоопсоюза по созданию соответствующих республиканских специализированных объединений, включаю-

щих перерабатывающие и заготовительные предприятия, а также оптовые торговые организации [2]. Создание данных объединений как раз и будет способствовать реализации конкурентных преимуществ на уровне Белкоопсоюза. С одной стороны, централизация управления перерабатывающими отраслями позволит улучшить их управляемость и эффективность использования ограниченных ресурсов, повысить загрузку производственных мощностей и ускорить их модернизацию с высвобождением устаревших и неиспользуемых основных средств, увеличить долю продукции собственного производства в розничном товарообороте. С другой стороны, создание оптового объединения облегчит использование преимуществ централизованных закупок крупных партий товаров для розничной торговли и ресурсного обеспечения кооперативной промышленности. В организационном плане данная система должна состоять из специализированных баз по осуществлению закупок отдельных групп товаров (на республиканском уровне), универсальных баз (на областном и межрайонном уровне) и распределительных складов (на внутрирайонном уровне). В результате будут созданы условия для развития сетевых методов торговли и реализации логистических схем, включая создание и надлежащее функционирование торгово-логистических и транспортно-логистических центров. В конечном счете будут созданы условия для постепенного внедрения холдинговых основ управления.

Учитывая, что промпредприятия потребкооперации расположены преимущественно в регионах (малых и средних городах, сельской местности), где относительно дешевые факторы производства (трудовые ресурсы, местное сырье), есть возможность получения определенных льгот на региональном уровне в рамках программ возрождения и развития села, малых и средних городских поселений, развития и поддержки личных подсобных хозяйств граждан. Все это способствует сокращению издержек производства и повышению ценовой конкурентоспособности продукции. Кроме этого, производимая на предприятиях Белкоопсоюза продукция преимущественно связана с продуктами питания, которые менее эластичны по отношению к экономическим циклам, т. е. спрос на данную группу товаров не столь подвержен сокращению в условиях кризиса.

Если вопрос ставить сегодня, то возможности конкурентных преимуществ на уровне Белкоопсоюза используются не в полной мере, что подтверждает сокращение доли потребительской кооперации на соответствующих сегментах рынка. Снижение потенциальных возможностей связано с рядом причин, главные из которых – несовершенство организационной структуры управления и наличие противоречий между отдельными составляющими системы (например, розничной и оптовой торговлей); недостаточные мотивационные механизмы и вынужденная чрезмерная ориентация на целевые темповые параметры; отставание в развитии современных форм торговли (типа сетевых, гипермаркетов), прибыльных видов производства, торговли и услуг, что связано во многом с нехваткой оборотных средств, финансовых и инвестиционных ресурсов; высокие издержки и излишняя численностьправленческого персонала, что влечет дополнительные накладные расходы; недостаток (а то и отсутствие) собственных оборотных средств, что вызывает высокую потребность в существенно подорожавших заемных ресурсах; неудовлетворительное финансовое состояние и значительные запасы готовой продукции на складах; необходимость разрешения проблемы кооперативной собственности при создании совместных предприятий с привлечением иностранных или белорусских инвесторов; изношенность оборудования и необходимость структурной перестройки перерабатывающих отраслей; наличие не вовлеченных в оборот или используемых недостаточно эффектив-

тивно помещений и т.д. Существуют и объективные факторы, когда потребительская кооперация, выполняя социальные функции, вынуждена содержать убыточные торговые точки и отдельные перерабатывающие предприятия, в то время как предоставляемые государством компенсационные льготы не покрывают понесенных дополнительных затрат.

Здесь же следует отметить и наличие определенных угроз для реализации конкурентных преимуществ как на уровне Белкоопсоюза, так и в отношении промышленных отраслей и отдельных предприятий. На уровне системы потребкооперации основными угрозами являются: приход крупных сетевых структур в средние и малые города; дальнейшее развитие малого бизнеса в регионах; расширение фирменной торговли на предприятиях, где представлен ассортимент не только собственно производством, но и другие виды продовольственных и промышленных товаров.

Для промпереработки существенную дополнительную угрозу представляет возрастание конкуренции как со стороны крупных структур (например, создание современного предприятия с участием иностранного капитала по производству больших объемов сока в г. Бобруйске), так и со стороны малого и среднего бизнеса, развитие которого активно стимулируется на региональном уровне. Кроме этого, нельзя не учитывать ограниченность внутреннего рынка по отдельным группам продовольственных товаров, имеющих определенные пределы с точки зрения насыщенности. В связи с этим расширение производства отдельных видов продовольственной продукции нецелесообразно, поскольку упирается в ограниченный потенциальный потребительский спрос.

Основным направлением преодоления существующих проблем и потенциальных угроз в системе потребительской кооперации в первую очередь является расширение или развитие производства наиболее рентабельных и имеющих потенциальные рынки сбыта видов продукции, использование имеющихся резервов по сокращению и более рациональному применению ресурсов на уровне перерабатывающих отраслей и предприятий. Особо следует отметить и необходимость усиления мотивационных механизмов в организациях и предприятиях потребительской кооперации. В частности, при более высоких темпах роста объемов производства и реализации продукции по сравнению с прогнозными данное превышение целесообразно льготировать.

Определенный интерес представляет приданье соответствующим структурам Белкоопсоюза функций консультационных центров по изучению и распространению современных методов менеджмента и маркетинга с учетом опыта лучших предприятий, входящих в систему потребительской кооперации, а также аналогичных отечественных и зарубежных.

В период посткризисного развития на уровне системы потребительской кооперации для сохранения рынков за покупательский спрос населения необходима реализация следующих мер: активное проведение акций снижения цен и распродаж; использование взаимозачетов между организациями системы; осуществление мониторинга объемов реализации и цен по основным валообразующим товарным позициям; увеличение удельного веса в производстве и реализации высокодоходных товаров; сокращение издержек на производство и реализацию товаров, включая энергосбережение, транспортные и накладные расходы; сокращение товарных запасов и др.

В условиях возрастания конкуренции на внутреннем рынке, нехватки оборотных средств и инвестиционных ресурсов для модернизации и структурной перестройки производств по ряду товарных позиций происходит постепенное вытеснение кооперативной промышленности. В этой ситуации представляется

целесообразным сконцентрироваться на поддержании наиболее перспективных производств. В качестве таких могут рассматриваться действующие – производство мясной продукции, хлебобулочных и кондитерских изделий, а также освоение новых – расфасовка в мелкую тару крупных партий сыпучих товаров, производство упаковочных материалов на основе заготавливаемой макулатуры и др.

Имеются определенные возможности участия потребительской кооперации в мероприятиях по расширению использования местных энергоресурсов, учитывая наличие больших запасов древесины и торфа. Перспективным представляется перепрофилирование отдельных видов промпереработки на выпуск высокорентабельной продукции, которая может реализовываться как через систему Белкоопсоюза, так и поставляться на экспорт. Например, можно освоить производство рапсового масла, крахмала, чипсов и т.д. При этом, учитывая наличие в системе преимущественно мелких предприятий в малых городах, перспективным является заполнение относительно небольших рыночных ниш, которые менее привлекательны для крупных производителей. Дополнительные возможности для потребительской кооперации в настоящее время открываются с учетом роста цен и увеличения спроса (особенно в Российскую Федерацию) на продовольственную группу товаров, которая доминирует в системе потребительской кооперации. Прежде всего необходимо в этой ситуации увеличить объем товарооборота в приграничные с Россией регионы.

Заключение

Несмотря на ряд объективных причин и проблем, потребительская кооперация обладает рядом потенциальных конкурентных преимуществ как на уровне Белкоопсоюза, так и отдельных отраслей, подотраслей и видов деятельности, использование которых позволит в перспективе сохранить позиции системы на традиционных сегментах рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Структурная перестройка и конкурентоспособность экономики Республики Беларусь: проблемы и пути их решения / Я.М. Александрович, С.С. Полоник, В.В. Пинигин и др. – Мин. : ГНУ “НИЭИ Минэкономики Респ. Беларусь”, 2004. – 168 с.
2. Проблемы научного обеспечения деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь : материалы респ. науч.-практ. конф. (21 дек. 2007 г., г. Минск) ; редкол.: Г.В. Германович (гл. ред.) [и др.]. – Минск : Змицер Колас, 2007. – 224 с.

Поступила в редакцию 27.01.2011 г.

УДК 173.7/178.8

МУЗАФФАРИ СЕЙИД РАХМАТ

РОЛЬ СЕМЕЙНОГО ФАКТОРА В ФОРМИРОВАНИИ НАРКОТИЧЕСКОЙ ЗАВИСИМОСТИ СТУДЕНТОВ

Склонность студентов к употреблению наркотических веществ является социально опасным, многосложным явлением. На основании проведенного социологического исследования среди студентов Тегеранского университета, где опросом были охвачены две группы студентов – наркоманы и обычные студенты, было выявлено, что имеется прямая связь между такими показателями, как развод родителей, агрессивное поведение в семье,

а также уровнем общения в семье, использованием в прошлом кем-либо из членов семьи наркотиков, уровнем образования членов семьи, экономическим положением семьи и тягой студентов к наркотикам.

Введение

В современный период развития истории использование наркотиков, наркомания в целом превратилась в одну из самых серьезных социальных проблем, приводящих к тяжелым последствиям как в различных сферах общественной жизни, так и личной и семейной жизни людей [1]. Как отмечают исследователи, торговля наркотиками – самый прибыльный “бизнес”. По оценке Интерпола, ежегодный мировой оборот наркобизнеса – 500–800 миллиардов долларов [2]. О неблагополучии в семье, вызванном злоупотреблением наркотиками, а также влиянии семейных отношений на приобщение к наркотикам написаны сотни статей и книг, но проблема так и не решена, напротив, она еще более усугубляется.

Основная часть

Наркомания – воистину семейная проблема, и бороться с ней можно только общими усилиями, причем успешной эта борьба может быть только в сфере профилактики, потому что победить эту болезнь практически невозможно. Среди современных исследователей в постсоветском пространстве можно назвать А.Б. Алиева, Н.Н. Исмукова, В.В. Киржанова, Е.А. Кошкину, М.Е. Позднякову, Н.И. Шурыгину, В.Л. Харсееву, О.А. Голоснова, М.Ш. Мантатову, Г.Г. Силласте, А.А. Габиани [3, 4, 5, 6, 7]. Ранее над этими проблемами работали А.Г. Лурия, А. Харчев, В.Ф. Фриденберг, Н. Трубин, С.И. Курганов, Г.А. Гурко и другие, которые на основе проведенных исследований пытались определить масштабы распространения наркотической зависимости среди молодежи, в том числе студенческой, выявить пути преодоления этого социального зла.

Управление по наркотикам и преступности ООН работает также в направлении предупреждения злоупотребления наркотиками среди молодежи этнических и коренных меньшинств, выявляя, путем проведения необходимых исследований, основные факторы, способствующие возникновению этой вредной привычки и ее преодолению. Рассматривается роль среды, культурного окружения и т.д. [2].

Хавкинс (2010) из Американского университета штата Юты при исследовании причин и факторов, способствующих тяге студентов к наркотикам, пришел к выводу о том, что семейная опека, общественная опека, личностные факторы, психологические сдвиги, сексуальные проблемы, неудовлетворенность ряда потребностей способствуют тому, что некоторые студенты начинают стремиться к потреблению наркотиков, психотропных веществ, спиртных напитков и т.д. [8].

М. Кору и Ж. Кори (2009) считают, что у молодежи сильно стремление к независимости, они проявляют постоянный интерес к различным переменам в жизни, любят остроту ощущений, любят подражать сверстникам, быстро поддаются унынию, агрессии, именно поэтому здесь велика степень риска. Естественно, что именно такие люди становятся объектом охоты наркоторговцев [9].

К аналогичным выводам пришли и многие другие исследователи ряда западных стран. Известный исследователь проблемы Томас Халлберг (директор ECAD) много лет занимается проблемой организации эффективной борьбы против наркотиков на основе опыта многих стран, в том числе западноевропейских [10]. Продолжим наш небольшой обзор итогов исследований в отно-

шении потребления наркотиков студенческой молодежью данными Андрасси (2010), который пришел к выводу о том, что студенты, будучи неопытными в деле преодоления различных жизненных ситуаций, в изоляции от семьи (когда обучение связано с выездом), остаются один на один с риском употребления наркотиков [11]. По мнению Гуффера (2009), самой опасной реальностью молодого поколения является то, что молодежь потребляет наркотики с целью уменьшить остроту восприятия социальной несправедливости, снять напряжение и забыться [12].

Поскольку статья посвящена потреблению наркотиков студентами иранских вузов, обратимся к степени исследованности проблемы в данной стране. Итоги исследования, проведенного в 2008 г. Тагавини, показали, что уровень потребления наркотиков студентами в процентном отношении несколько ниже, чем другими молодежными группами. По мнению другого исследователя, Морадиана (2009), это соотношение следующее: потребление наркотиков студентами примерно на 50% ниже, чем у других групп этого же возраста [13].

Согласно статистическим сведениям, представленным Государственным комитетом здорового образа жизни, в Иране, по сравнению с соседними странами, численность молодежи, принимающей наркотические средства, несколько выше. Причины тому – высокий уровень социального напряжения в стране, проблемы студентов, с которыми они сталкиваются как в студенческие годы, так и после окончания вуза. Среди них следует, прежде всего, выделить безработицу, трудности в создании семьи из-за этого, получение дальнейшего образования, в целом все то, что препятствует формированию оптимистического взгляда на жизнь, способствует усилению тяги к потреблению наркотических веществ [14].

В этой связи Ганеирад (2007) считает, что на сегодняшний день одной из трудноразрешимых проблем является то, что серьезно озадачивает управлеческие структуры образования, здравоохранения, семьи, – это проблема возрастающего потребления наркотиков [15].

Итоги исследования, проведенного Ахмедианом в 2008 г., показали, что 80% родителей студентов, и в целом учащихся, считают потребление наркотиков угрозой социальной безопасности, основным врагом семейного здоровья и благо-денствия [16].

Иранский исследователь Мусанежад (2010) считает, что в стремлении молодежи к наркотикам велика роль семьи. Он пришел к выводу, что именно семья с напряженными отношениями между ролевыми партнерами, распавшиеся семьи являются потенциальными стимуляторами влечения молодежи к наркотикам [17]. Другой исследователь, Нэхеи (2009), на основе проведенного в Ширазе исследования семейных методов воспитания и типологии подхода к детям, т.е. процессу их социализации, пришел к выводу, что именно социальная семейная среда способствует, в той или иной мере, обращению детей к наркотикам. Общий вывод, к которому пришел автор, – это то, что в семьях, где велика степень участия и взаимоуважения, стремление детей к потреблению наркотиков находится на очень низком уровне [18].

Приведем мнение еще одного ведущего иранского специалиста – Таромиана (2009). При исследовании предположительного приема наркотиков студентами вузов и выявлении типа наркотиков он определил, что именно семья может сыграть исключительную роль в искоренении этого зла [19]. По мнению Серами (2009), в студенческой среде вместо традиционно используемых наркотиков больше применяются синтетические наркотики. На основании исследования, про-

веденного среди 250 студентов, проходивших лечение в лечебных центрах университетов от наркотической зависимости, Таромиан пришел к выводу, что эти студенты по сравнению с обычными людьми обладают меньшими возможностями получения социальной опеки [20, с. 43].

Учитывая вышеизложенное, определим **цель настоящей статьи:** выявить дальнейшее влияние семейных обстоятельств на уровень потребления наркотиков современными студентами вузов Ирана, уже проходящих лечение. Данная категория наркоманов иранскими исследователями в отдельности не рассматривалась, что и является подтверждением новизны настоящего исследования.

Нами было проведено социологическое исследование, где необходимый материал был собран путем наблюдения, сравнительного и качественного анализа. Выборка в виде группы студентов была исследована нами в первом семестре 2009/2010 учебного года. Это студенты, которые были направлены в Университетский наблюдательный центр в связи с потреблением одного или нескольких видов наркотиков. В момент проведения исследования таких студентов было всего 230 человек. Выборка была случайной. В целях достижения лучших результатов в качестве контрольной группы были привлечены 40 студентов – посетителей Центральной библиотеки Тегеранского университета. Было проведено анкетирование, с помощью которого было изучено семейное положение респондентов, а также сделана попытка определить роль семейных отношений в формировании тяги студентов к наркотикам.

Валидность анкет (validity) была проверена и подтверждена экспертами по наркомании и исследователями данной социальной проблемы. С целью проверки надежности информации (reliability) было осуществлено пилотное анкетное исследование среди 10 респондентов. Анкеты были проверены с помощью методики определения валидности “Альфа Кронбаха”. Было установлено, что надежность анкет составляет 85%. При помощи индуктивно-статистических (процентность, частота, сравнительная частота, средневзвешенная, вероятность рассеяния) и дедуктивно-статистических методов (проверка с помощью Chi-Square и P-Value) был дан анализ материала и произведено его обобщение. После введения необходимых данных в компьютер весь материал был проанализирован при помощи программы SPSS (18-я версия).

Полученные материалы довольно интересны. В частности, нами было определено, что 53% студентов-наркоманов использовали различные наркотики, т.е. гашиш, тирык, героин и психотропные препараты; 22% студентов-наркоманов использовали героин и крак. Если среди обычных студентов состоящих в браке было 22%, то среди наркоманов – 15%.

Итоги исследования свидетельствуют, что 92% студентов-наркоманов также и курят; 23,2% из них время от времени употребляют спиртные напитки. Из числа здоровых студентов лишь 5,2% курят постоянно, 12,5% – время от времени. Было выявлено, что 38% студентов-наркоманов проживали на съемной квартире, 43% – в общежитиях и лишь 19% – вместе с родителями. Среди обычных студентов 21% проживали на съемной квартире, 27% – в общежитии, 52% – в своей семье. Отсюда следует сделать вывод, что проживание студентов со своими родными и близкими препятствует образованию этой пагубной привычки.

В приведенной ниже таблице отражено влияние семейного положения и в целом семейного фактора на формирование тяги к наркотикам.

Сравнительный анализ показателей контрольной и исследуемой групп

Основные понятия	Показатели	Сравнительная частота		Chi-Square	P-Value	EXP (B)
		контрольная группа	базовая группа			
		наркоман	обычный			
Агрессивное поведение в семье	Конфликты	8,30	2,20	10,14	0,000	12,17
	Ругань	7,50	1,25	12,53		6,44
	Неуважение	6,52	2,20	14,62		13,56
	Недоверие	8,32	3,25	12,17		10,25
Социальная опека	Отсутствие опеки	8,72	4,12	10,28	0,000	14,19
	Непонимание в семье	8,42	3,15	16,25		18,27
	Нет единства и взаимоподдержки	7,93	3,16	14,19		16,12
	Изоляция членов семьи друг от друга	6,44	1,29	12,18		17,87
Использование в семье наркотиков или их наличие	Использовалось и ранее	8,65	0,5	13,13	0,000	18,24
	Наблюдалось использование в семье	6,27	1,12	10,17		16,19
	Приобреталось в семье	7,63	0,75	8,99		14,52
	Обоснование использования наркотиков в семье	8,33	2,17	10,63		12,85
Развод и распад семьи	Развод и распад семьи	8,62	1,18	10,28	0,000	10,27
	Отсутствие искренности	7,72	1,46	11,44		12,65
	Уход из семьи, обида	6,90	1,25	12,66		13,37
	Отсутствие взаимного общения, в том числе и словесного	7,87	3,29	10,13		14,25

Итоги исследования показали, что, в отличие от обычных студентов, те, кто использует наркотические средства, в основном происходят из семей с напряженными отношениями, из распавшихся семей. В этих семьях во многих случаях наблюдалась наркомания и среди прочих членов семьи. Результаты, полученные нами, в основном совпадают с результатами подобных исследований, проведенных в Иране Халиги и Сеяди (2008). В частности, они отмечают, что в том случае, если один из членов семьи – наркоман, то тем самым создаются условия для приобщения к наркомании и других членов семьи (в особенности мальчиков) [21].

Кроме того, итоги исследования показали, что уровень конфликтности в семьях студентов-наркоманов намного выше, чем в семьях тех, кто не принимает наркотики. Помимо постоянной обстановки конфликтности и нервозности, которую наблюдают студенты, потребляющие наркотики, они подвергаются еще и различным наказаниям (от одного до пяти случаев). Эти наблюдения соответствуют итогам исследований Хорни (2010) и Серамина (2008). Хорни в целом считал, что внутрисемейное насилие (в отношении детей или женщин) создает

для детей в будущем угрозу их психическому здоровью и часто завершается отклонениями в поведении, т.е. девиациями [22].

На основе итогов исследования было установлено, что фактов разводов в семьях родителей студентов-наркоманов в два раза выше, чем в семьях, где проживают обычные студенты. Данный вывод совпадает с выводами другого исследователя – Конза (2009). Последний проводил исследования в США, штате Флорида, также пытаясь выявить факторы, приводящие к распространению среди молодежи штата наркомании, пришел к выводу, что разводы и раздельное проживание родителей становятся решающим фактором в потреблении молодежью наркотиков.

Согласно подведенным итогам, стало ясно, что в семьях, где проживают студенты-наркоманы, больше детей, чем в обычных семьях. В последнем случае количество членов семьи в среднем составляет 5,4 человека, а в семьях, где проживают студенты с этой пагубной привычкой, проживают в среднем 6,3 человека. О такой закономерности говорит и Морган (2010), который в своих исследованиях приходит к выводу, что количество членов семьи, являясь одним из показателей благополучия, также влияет на качество жизни подростков и молодежи.

Анализ внутрисемейных связей и отношений свидетельствует, что в семьях студентов-наркоманов отношения и связи не являются открытыми, прозрачными, они неэффективны, неустойчивы, здесь слабо взаимное доверие, наличествует неуважение друг к другу. Отметим, что Броверди (2008) также пришел к аналогичным выводам. Броверди при анализе методов воспитания в семьях пришел к выводу, что взаимное неуважение, побои и ругань характерны для неустойчивых, распадающихся семей. Это, в свою очередь, приводит к психическим расстройствам у детей [21].

Наряду с вышеизложенным отметим также, что был выявлен факт низкого уровня социальной опеки в семьях студентов-наркоманов по сравнению с обычными семьями. Данный факт подтверждается также и исследованиями Нэхеи (2009). Автор считает, что социальная опека семей препятствует созданию социальных проблем у подростков и молодежи [18].

Заключение

Наркомании среди студентов способствуют напряженные семейные отношения, связанные с низким уровнем жизни, многодетностью, низким уровнем культуры членов семьи, отсутствием заботы, отсутствием в семье одного из родителей, проживанием в бедных кварталах города. Выздоровление, или, по крайней мере, уменьшение принимаемой дозы связано с окружением больного заботой и вниманием. Сам факт помещения в лечебницу способствует усилинию внимания общественности и семьи к данной личности и тем самым – к хотя бы частичному выздоровлению. Данная проблема носит комплексный характер, и решить ее можно лишь совместными усилиями международной общественности. Отсюда – перспективы дальнейшего исследования указанной проблемы в организации международных проектов по изучению и преодолению данного опасного социального явления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ахмед, Сейид Ахмед.** Психология детей и подростков / Ахмед Сейид Ахмед. – Тегеран, 2008. – Вып. 3. – С. 33.

2. Управление по наркотикам и преступности ООН. Предупреждение злоупотребления наркотиками среди молодежи этнических и коренных меньшинств. (<http://www.unodc.org>)
3. **Габиани, А.А.** Кто такие наркоманы? / А.А. Габиани // Социологические исследования. – 1992. – № 2. – С. 113–116.
4. **Габиани, А.А.** Наркотики в среде учащейся молодежи / А.А. Габиани // Социологические исследования. – 1990. – № 9. – С. 98–101.
5. **Голоснов, О.А.** Молодежная наркомания в трансформированном российском обществе: состояние проблемы и пути ее решения : автореф. дис. ... канд. социол. наук : 22.00.04 / О.А. Голоснов. – Ростов н/Д, 2004.
6. **Мантатова, М.Ш.** Наркомания и токсикомания как проявления девиантности в среде подростков и молодежи на современном этапе развития российского общества (На материалах Республики Бурятия) : автореф. дис. ... канд. социол. наук : 22.00.04 / М.Ш. Мантатова. – Улан-Уда, 2006.
7. **Силласте, Г.Г.** Новая наркоситуация в России: Результаты исследования / Г.Г. Силласте // Социологические исследования. – 1994. – № 6. – С. 138–145.
8. **Hawkins, D.** Familial influences on substance use by adolescents and young adults / D. Hawkins // Journal of public Health. – 2010. – Vol. 15. – No (124), 8.
9. **Coru M. & Cory J.** Drug abuse and Education systems. New York – 2009. The free press. – Р. 17.
10. **Томас, Халлберг.** Как организовать эффективную работу против наркотиков? (www.ecad.ru)
11. **Харсеева, В.Л.** Социально-деструктивная роль молодежной наркомании в современном российском обществе : автореф. дис. ... канд. социол. наук : 22.00.04 / В.Л. Харсеева. – Краснодар, 2005. – С. 5.
12. **Gufer, B.** "Familial" psychiatric and socioeconomic Risk factors for Drug Absue in young People / B. Gufer // British Medical Journal – London, 2009. – Vol. 312. – Р. 3.
13. **Морадиан, Алиреза.** Исследование количества потребляемых студентами наркотиков. Тегеранский Университет, магистерская диссертация по общей психологии. – Тегеран, 2009. – 230 с.
14. Отчет Государственного Комитета Здоровой Жизни в связи со всемирным Днем борьбы с наркотиками (доклад на семинаре на тему “Пути борьбы полиции Иранской Исламской Республики с наркотиками”). – Тегеран, 2007.
15. **Ганеирад, Вахид.** Наркомания и образование: сборник статей, опубликованных Объединением социологов Ирана / Вахид Ганеирад. – Тегеран, 2007. – С. 52.
16. **Ахмедиан, Вахид.** Исследование отношения к наркотикам в тегеранских семьях. Исследование Исследовательского центра Иранского Государственного Радио и Телевидения / Вахид Ахмедиан. – Тегеран, 2008. – С. 11, 113.
17. **Мусанежад, Аббас.** Роль семьи в воспрепятствовании привычки к наркотикам / Аббас Мусанежад: материалы всеиранского семинара по психологическому здоровью студентов. – Тегеран, 2010. – С. 71.
18. **Риза, Нэхеи.** Связь между методами воспитания и ухода за ребенком и наркотической зависимостью / Нэхеи Риза. – Тегеран, 2009. – 150 с.
19. **Таромиан, Фархад.** Знакомство студентов с промышленными и химическими наркотическими препаратами: учебное пособие / Фархад Таромиан. – Тегеран, 2009. – С. 35, 38, 43.
20. **Серами, Мухаммед.** Исследование степени распространенности наркомании среди студентов Ширазского Университета / Мухаммед Серами. – Тегеран, 2009.
21. **Халиги, Изетуллах.** Исследование уровня потребления студентами Рафсанджанского Медицинского Университета психотропных веществ и наркотических средств / Изетуллах Халиги, Ахмединиза Саяди // 6-й общираний семинар по наркомании : сборник статей. – Кирман, 2008. – С. 43.
22. **Hornet, N.** Drug Abuse and Adolescents Mental Health / N. Hornet // Journal of crime and criminology. – 2010. – Vol. (5). – No (21-22). – Р. 12.

Поступила в редакцию 04.11.2010 г.

УДК [323.22 + 316.3/.4]

С.Н. ЧИРУН

МОЛОДЕЖНЫЕ ПОЛИТИЧЕСКИЕ ДВИЖЕНИЯ И ПУТИ САМОРЕАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖИ В ПУБЛИЧНОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКЕ

В статье рассматриваются основные научные трактовки понятий “молодежное движение”, “молодежные организации”, проводится их анализ, раскрываются основные характеристики, элементы, приводятся типологии. Наряду с традиционными формами рассматриваются также инновационные “постмодернистские” формы молодежного движения и его значение для молодежной политики.

Введение

Заметную роль в осуществлении публичной молодежной политики сегодня играют общественно-политические организации и движения. На наш взгляд, современное молодежное политическое движение (МД), являясь формой коллективного политического действия и/или участия, а также механизмом и, в некоторых случаях, этапом политической социализации, представляет собой синергийную модель субъектной самоактуализации молодежи в молодежной политике постмодерна, доступную (вследствие институционального плюрализма) и популярную для пассионарной молодежи.

Социализацию можно рассматривать как систему многоакторной молодежной политики, в которой акторы имеют близкие ранги и отсутствуют явные лидеры. Она характеризуется высокой степенью анархичности и неопределенности выбора жизненных траекторий. В этом случае молодежная политика представляет собой процесс управляемой социализации молодежи.

В целом же, молодежная политика – это, по нашему мнению, сложная, идеократически детерминируемая, исторически дифференцируемая, многоуровневая система взаимодействия молодежи с институтами и агентами социализации, с акторами, представляющими видовое разнообразие молодежной политики, а также между классово- и культурно-стратифицированными группами современной молодежи.

В.К. Криворученко пишет о молодежной политике как о совокупном отношении “к молодому поколению, юношескому движению...” [1, с. 149]. По мнению А.А. Костровой, “совокупная деятельность общественно значимых субъектов политики и, прежде всего, молодежных объединений... придают молодежной политике характеристику публичной политики” [2, с. 27]. Существует подход, согласно которому сама молодежная политика представляет не что иное, как стратегию и тактику молодежного движения [3, с. 22].

Распространен подход, в котором МД рассматривается во взаимосвязи с патриотическим воспитанием и политикой [4]. Ряд исследователей трактуют молодежное движение как синоним молодежной субкультуры [5, с. 465].

Ф. Малер рассматривает молодежное движение в качестве механизма “освобожденной социализации” [5, р. 48]. Подобной же точки зрения придерживаются такие исследователи, как В. Адамски, О. Бэдина, Н.М. Блинов, Р. Даткулеску, Ф. Гажо, И.М. Ильинский, А. Матейовски, Г. Мюллер [6]. В концепции политологов М. Карвата и В. Миляновского молодежные организации и МД производят из молодого поколения новое качество, “...создают из него общественный субъект...” [6, с. 16]. Исследователь Н.А. Хохлова определяет молодежное движение, как совокупность молодежных организаций [7, с. 18].

В.А. Луков видит в МД способ участия молодежи в процессе смены и преемственности поколений [6, с. 66].

По мнению И.Н. Кольжановой, молодежь представляет собой наиболее удобный инструмент для организаторов переворотов, поскольку именно "...против молодежи вдвойне преступно использовать силу" [8, с. 17]. Молодежь эпохи постмодерна управляема при помощи маркетинговых и пиар-технологий: организации флэш-мобов, раздачи маек, кепок, наклеек, шаров и т.д. Медиасредства коммуникации являются для молодых привычными источниками ценностей. Обостренное гендерное восприятие обеспечивает интерес юношей и девушек к эпатажным субъектам политики. В постмодерне для молодых людей уже не существует значимых идеологических оснований, способных их объединить и организовать, поскольку они ей не интересны, сама жизнь гораздо насыщеннее и чувственнее. Им чрезвычайно импонирует игровой стиль современной жизни – риск и неопределенность, ярость и красочность прилагаемых усилий. Именно поэтому молодежные группы наиболее восприимчивы к постмодернистским технологиям в политике. Многие политические движения уже сейчас являются постсовременными, они, вбирая в себя осколки классических идеологий, ориентированы на эпатаж и аффект, на неформальное, чувственное восприятие действительности.

Впрочем, политолог И.П. Якушева, напротив, отмечает высокую степень формализации процедур, связанных с созданием "оранжевых" молодежных организаций и использованием технологий МП для активизации в обществе протестных настроений. Причем данная технология, по мнению исследователя, была "...основана на использовании стандартного набора способов и моделей организации деятельности, предполагающих использование как имеющихся общественных объединений, так и создание новых, претендующих на лидерство..." [9, с. 64].

Однако следует заметить, что современная молодежная политика уже не ориентирована на будущее, она исходит из важности ситуации и соответствия моменту, что характеризует ее сущностную трансформацию. Так, А.Г. Дутин констатирует трансформацию самой природы политики и ее превращение в постполитику [10].

Основная часть

Несмотря на достаточно высокий научный интерес к различным аспектам молодежных объединений, вопрос о характере субъектности молодежи, ее роли в функционирующей в России модели молодежной политики до сих пор нуждается в теоретическом осмысливании с учетом нынешней общественно-политической ситуации, долгосрочных целей общественного развития и новых вызовов, а также тенденций социальной идентификации молодежи.

Здесь сохраняется, а в условиях постмодерна даже углубляется ряд проблем, требующих аналитической проработки. К ним можно отнести:

- концептуальное осмысление роли и места молодежных организаций в системе молодежной политики современной России;
- выявление доминирующих геополитических и внутриполитических процессов, влияющих на роль молодежного движения в трансформации молодежной политики;
- выявление причин трансформации субъектности молодежи постсовременной России в молодежной политике;
- определение актуальных политических, социально-экономических, социально-психологических, ситуационных, организационно-управленческих, инфор-

мационно-коммуникационных аспектов формирования и функционирования обновленной модели молодежной политики, отражающей императивы постмодерна.

Молодежная политика в наше время представляет собой процесс, развертывающийся от политического к постполитике. Она становится виртуальной, существующей только в пространстве презентации, в высказывании, в плоскости "экрана". Политическое исчезает как таковое, теперь начинается иной процесс – процесс постполитики. В постполитике происходит перманентное рециклирование десемиатизированных псевдополитических высказываний. Их наполнение может быть произвольным, героями сюжетов – любыми, сценарии и драматургия ничем не связаны с реальностью. Виртуальный мир медиакратии не просто творит мир, он его растворяет, настойчиво навязывая собственную "повестку дня".

В постполитике, пишет А.Г. Дугин, упразднены цель, традиционное понимание власти, долга, ценности, а главным смыслом постполитики является игра. "...Множество сингулярностей движутся спонтанно в виртуальном пространстве, созерцая заведомо бессодержательное нескончаемое "зрелище", подчиняясь спонтанным спорадическим импульсам... Эти постполитические импульсы суть последние следы автономной онтологической организации человеческого существа... Проявляясь в постполитическом пространстве, они мгновенно вспыхивают и гаснут..." [10, с. 285].

Высшей властью в постполитическом обществе обладают СМИ. Быть актором, субъектом в "постполитике" означает "быть показанным", "упомянутым", "отмеченным". Виртуальный мир медиакратии не просто творит мир, он его растворяет, настойчиво навязывая собственную игровую, ироничную повестку дня. И хотя в таком обществе политика не исчезает, но исчезает традиционное "политическое", и, соответственно, политика становится полностью дезонтологизированным полем игры случайных псевдополитических образов.

Рассматривая процессы по смене политической власти в ходе "оранжевых" революций, в том числе и события 2000 г. в Югославии, где оппозиция отстранила от власти С. Милошевича, становится очевидным, что они проходили по схожим сценариям (в Грузии, на Украине, Киргизии). При этом, как представляется, сходство "революционных" технологий ненасильственных действий оппозиционных политических сил, применявшихся в Югославии, Грузии, на Украине и в Киргизии, доказывает, что данные события, во-первых, были организованы и поддержаны извне, а во-вторых, не были прямым следствием глубоких кризисных политических, экономических и социальных процессов в указанных странах. То есть "оранжевая" революция, в отличие от просто "революции", имеет экзогенный (сформированный извне) характер. Это, в частности, подтверждается тем, что ни в одном из этих государств не произошли значительные изменения в общественно-политической системе.

По мнению большинства политических наблюдателей, никто в этих странах не собирается всерьез заниматься ротацией элит, приоткрывая каналы политической мобильности, вводить в элиту пассионариев из низов. Такова практика, а не коньюнктурные намерения, тиражируемые в заявлениях лидеров "цветных" революций. Ротации подвергается лишь часть политической и экономической элиты, как правило, противостоявшая тем, кто одержал верх в битве за власть в республике. Разумеется, местные кланы производят передел сфер влияния, но никаких серьезных изменений в осуществлении экономического и социального курса не происходит, поскольку большинство представителей новой "революционной элиты" занимали весьма высокие посты при прежних режимах.

Таким образом, в ходе так называемых “оранжевых” революций молодая и прозападная часть элиты, используя технологии молодежной политики постмодерна, протестную энергию широких масс населения, стремление молодежи к субъектности, представленности в политике, захватывала власть у более консервативной части политической элиты.

В политической литературе феномен “цветных” революций справедливо представляется как приуроченный к какому-либо важнейшему политическому событию в той или иной стране (как правило, выборам) политический переворот, осуществляемый при поддержке иностранных государств с целью наделения властью политической группировки, управляемой извне. При осуществлении этой деятельности используются новейшие научные разработки в области социальной психологии (технологии манипулирования сознанием) для активизации, как правило, среди политически пассивной части населения особых некритических, зависимых, контролируемых, управляемых состояний политического сознания. В Грузии и на Украине в качестве такой силы выступала группировка национал-либеральных политиков западной ориентации. Политический переворот (“революция”) совершается при помощи комплекса пропагандистских и организационных мероприятий, целью которых является вовлечение в процесс уличной борьбы (перманентных митингов, блокады административных зданий, перекрытий автодорог и т.п.) как можно большего числа людей. Цель этих массовых акций – давление и шантаж на власть, принуждение ее к переговорам с политической оппозицией и в конечном счете к сдаче своих позиций и полной политической капитуляции. Движущей силой массовых акций служат молодежные организации, а организационным и идеяным ядром выступают особые, заранее подготовленные и профинансированные структуры, рекрутирующие в свои ряды в основном студенческую и маргинальную молодежь. Так, украинская молодежная организация “Пора” была создана в 2001 г., а подготовку ее активистов прошли в Сербии.

Интересен опыт некоторых государств, перенесших “цветные” революции.

Молодежная организация “Отпор” появилась в Югославии (в Сербии) в 1996 г. По признанию ее создателей, за движением стояла ранее сильно разобщенная сербская политическая оппозиция. “Отпор” избрал своей эмблемой провокационно сжатый кулак. С помощью американского финансирования (National Endowment vor Demokracy, International, Republikan Institute, Open Society institutes, The Soros Foundation) это движение оформилось в мощную политическую молодежную организацию. Примечательно, что участники «Отпора» начинали с того, что по ночам рисовали граффити на стенах домов: сжатый кулак и лозунги “Время пришло”. На одежде “отпоровцев”, наряду с традиционным кулаком, было требование перемен.

Активистов “Отпора” тренировал в Будапеште полковник ВВС США Роберт Хелви. Тренировки с использованием методов ненасильственного сопротивления проводились в соответствии с рекомендациями, изложенными в работе Дж. Шарпа “От тоталитаризма к демократии”. В Грузии, наряду с массовым молодежным движением, ключевую роль в оппозиционной агитации и активизации политического сознания населения сыграл ТВ-канал “Рустави-2”, который спонсировал лично Джордж Сорос через свой Институт “Открытое общество” (Фонд Сороса).

В России, как и в Беларуси, данный проектный сценарий осуществления молодежной политики был заранее обречен, поскольку факторы обесценивания либеральных ценностей и, напротив, повышение значения национально-консер-

вативных установок в молодежном самосознании создали предпосылки для активизации деятельности теллурократических (евразийских и умеренно националистических) молодежных движений и активизации их борьбы с движениями, как правило, спонсируемыми из-за рубежа, придерживающимися таллосократической (мондиалистской) геополитической ориентации.

Особенностью Беларуси стало не только отсутствие объективных предпосылок для “оранжевой” революции, но и то, что Президент республики А.Г. Лукашенко в действительности пользуется поддержкой большей части своего народа, и набранные им на выборах 79,67% голосов отображают реальную расстановку политических сил. Свои лидерские качества, отразившиеся в намерении решительно отстаивать суверенитет страны и пресекать любые попытки силового захвата власти, он продемонстрировал в ночь на 20 декабря 2010 г.

Объективные закономерности и результаты развития экономической и социально-политической ситуации в постсоветских государствах все рельефнее показывают возрастающее значение молодежи в политической жизни. Типовая “революционная” молодежная организация образца начала XXI в. по технологии американского политолога Дж. Шарпа не имеет единоличного лидера, чтобы не быть обезглавленной, а основной стратегией своих действий по дестабилизации политического режима и захвату власти, согласно Дж. Шарпу, молодежь избирает ненасильственное политическое сопротивление, что представляет собой синтез анархизма с методами современной психологической войны.

Таким образом, ведущей движущей силой “цветных” революций выступили массовые молодежные политические движения и организации. Путем спланированной и хорошо скординированной деятельности, направленной против существующего политического режима, используя современные технологии манипуляции, они добились политизации общественного сознания и всплеска политической активности населения в интересах определенных geopolитических акторов.

Характеризуя технологические особенности молодежной политики, задействованные в проведении “цветных” революций на постсоветском пространстве, можно отметить следующие особенности:

1. Действующие молодежные группы были консолидированы либеральными и частично социал-демократическими лозунгами, идеями демократии и правового государства.

2. Манипуляция политическим сознанием политически активной молодежи осуществлялась при помощи сетевых технологий.

3. Значительная часть традиционно политически инертной молодежи втягивается в события под влиянием массового психологического заражения, проникаясь иллюзиями “общности целей”.

4. Политическим манипуляторам удается внушить широким массам молодежи, что их плачевное положение связано с конкретным “антидемократическим” режимом, что приход “демократического” правительства решит если не все, то большинство текущих острых проблем.

5. После свершившегося переворота молодежь обнаруживает себя обманутой, сталкивается с жесткими неолиберальными реформами, со снижением уровня жизни, социальной и правовой защищенности.

В этом случае уместнее говорить о симулякре субъектности молодежи в молодежной политике, нежели о ней как реальном состоянии.

Отметим, что и в настоящее время в антиправительственных выступлениях в Египте (конец января 2011 г.) участвуют в основном молодые люди, воодушевленные постмодернистской революцией декабря-января 2011 г. в Тунисе.

Указанная стратегия и тактика молодежных движений направлена на легитимацию существующих политических институтов, захват политической власти в стране в целях смены политического режима. Используемый нами институциональный подход к изучению публичной молодежной политики диктует потребность выявить специфику всех ее субъектов, ибо реальная жизнь складывается как интегрированный результат сложной политической "игры" разнообразных акторов, действующих на общественной сцене [2, с. 75].

В 2009 г. Кузбасским отделением Центра консервативных исследований под научным руководством декана факультета политических наук и социологии профессора В.В. Желтова проводилось исследование региональной модели политического участия студенческой молодежи. Использовалась стратифицированная выборка среди студентов семи кузбасских высших учебных заведений с общей выборочной совокупностью 1205 человек. Опрос проходил в октябре-декабре 2009 г.

Наше исследование показало, что кузбасские студенты демонстрируют высокую солидарность в самом факте неприятия радикальных моделей трансформации политического режима и в подавляющем большинстве высказывают симпатии по отношению к политическому курсу Президента Республики Беларусь.

Заключение

В условиях социальной неопределенности, характерной для общества постмодерна, молодежное движение становится значимым актором публичной молодежной политики, важным механизмом политической социализации молодежи и воспроизведения социально-политических отношений в обществе. Однако при этом сами участники могут являться объектами технологий манипулятивного воздействия и быть лишены собственной реальной субъектности.

С другой стороны, анализ политического участия молодежи в современной России, по нашему мнению, показывает наличие здесь большого количества нерешенных вопросов. Потребность определенных групп молодежи, связанная с участием в политическом процессе, направляется в условиях существующих ограничений в латентные каналы, неконвенциональные формы, что в ситуации российского постмодерна приводит либо к активизации сетевых экстремистских проявлений, либо усилению "синдрома абсентеизма". Эти явления – часть общего кризиса массового сознания, отчужденности части молодежи от политических институтов, недоверия его государственным институциональным структурам, могут являться предпосылкой генезиса постмодернистских, сетевых и прочих как инновационных, так и традиционных форм молодежного экстремизма. В российской модели государственной молодежной политики получает распространение избирательная стигматизация властью молодежных групп, организаций, движений, отдельных молодежных лидеров (часто не представляющих реальной угрозы общественной безопасности) в качестве экстремистов с целью создания образа врагов общества для последующего списания на них своей вины за просчеты (неэффективность) во внутренней, а иногда и внешней политике государства.

С другой стороны, многие члены молодежных организаций (движений), сформированных и финансируемых российским государством (например – "Наши"), имеют ярко выраженную экстремальную политическую идентичность, что проявилось со всей очевидностью при организации форума "Селигер-2010", и при определенных обстоятельствах (оказавшись не у дел, будучи не востребованы властью) могут, сохранив присущий им радикализм, превратиться из горячих приверженцев режима в его непримиримых противников – экстремистов. Так, сегодня уже получили известность факты преследования "Наши" бывше-

го префекта СЗАО г. Москвы О. Митволя, воспрепятствовавшего захвату ими городской недвижимости.

Все это означает, что государство должно выбирать своих “союзников” из числа молодежных движений, руководствуясь объективными критериями и научным подходом, а ключевая функция молодежных организаций и движений, поддерживаемых государством, должна заключаться в активизации социально-политического развития молодежи, в повышении ее реальной, действительной субъектности в молодежной политике (но не ее симулякров), предотвращении тенденций социального отчуждения и маргинализации молодежи, активизации социального участия на основе самоопределения и укрепления гражданской идентичности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Криворученко, В.К.** Молодежь и молодежная политика: термины и понятия / В.К. Криворученко. – М. : Национальный институт бизнеса, 2005.
2. **Кострова, А.А.** Публичная молодежная политика: процесс становления и реализации в современной России : дисс. ... канд. полит. наук : 23.00.02 / А.А. Кострова. – М., 2008.
3. **Забелин, П.В.** Молодежная политика: стратегия, идеи, перспективы / П.В. Забелин. – М. : Луч, 1998.
4. **Ковалева, А.И.** Социология молодежи: теоретические вопросы / А.И. Ковалева, В.А. Луков. – М. : Социум, 1999.
5. **Mahler, F.** Introducere in Juventologie. Bucuresti: Ed. Stiintifica si enciclopedica, 1983.
6. **Луков, В.А.** Молодежное движение в социалистическом обществе / В.А. Луков. – М. : Мол. гвардия, 1987.
7. **Хохлова, Н.А.** Современное молодежное движение в России: структурно-функциональный анализ : дисс. ... канд. полит. наук : 23.00.02 / Н.А. Хохлова. – Н. Новгород, 2007.
8. **Кольжанова, И.Н.** Общественно-политические молодежные движения в современной России: масса, элиты, лидеры : дисс. ... канд. полит. наук : 23.00.02 / И.Н. Кольжанова. – Ростов н/Д, 2006.
9. **Якушева, И.П.** Современные молодежные движения как фактор активизации политического сознания в Российском обществе : дисс. ... канд. полит. наук : 23.00.02 / И.П. Якушева. – М., 2007.
10. **Дугин, А.Г.** Трансформация политических структур и институтов в процессе модернизации традиционных обществ : дисс. ... доктора полит. наук : 23.00.02 / А.Г. Дугин. – Ростов н/Д, 2004.

Поступила в редакцию 04.02.2011 г.

УДК 343.163(091)(476)

В.Н. СИДЮК

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНОВ ПРОКУРАТУРЫ БЕЛОРУССКОЙ ССР В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ ПРОКУРОРСКОГО НАДЗОРА

В статье исследуются особенности кадрового состава органов прокуратуры в период формирования органов по надзору за исполнением законов в первые годы существования советской власти, проанализированы причины и обстоятельства, приведшие к сложившейся практике кадрового подбора прокуроров, их помощников и следователей в 1920-х гг. Акцентируется внимание на том, что многие сотрудники прокуратуры начального периода

да, не имея достаточной теоретической подготовки, в целом соответствовали своим должностям, так как обладали широкими практическими познаниями.

Введение

Особая ответственность за состояние законности и правопорядка в государстве, как правило, лежит на органах прокуратуры, внутренних дел, юстиции, призванных стоять на страже государственных и общественных интересов. Исторический опыт, накопленный обществом, помогает осознать, что нормативное регулирование общественных отношений – явление, которое способствует совершенствованию общественных отношений.

26 июня 1922 г. третья сессия Центрального Исполнительного Комитета Белорусской ССР приняла Положение о прокурорском надзоре и учредила в составе Народного комиссариата юстиции Государственную прокуратуру. Именно с этой даты можно считать, что в БССР было положено начало становления собственных органов прокуратуры. Сравнительно с современностью органы прокуратуры организационно сначала не представляли собой самостоятельного государственного органа: прокуратура в качестве отдела входила в Наркомат юстиции, прокурором республики являлся народный комиссар юстиции, который был подотчетен и ответственен перед Президиумом ЦИК БССР [1, с. 24]. Первым прокурором, наркомом юстиции БССР стал А.Х. Гетнер, заслуги которого в организации органов охраны революционной законности, а затем и прокуратуры значительны. Должности наркома юстиции и прокурора БССР А.Х. Гетнер занимал с 1922 по 1925 г.

Организация прокурорского надзора была весьма доброжелательно встречена обществом, особенно рабочими и крестьянством. Представители советских учреждений начали обращаться с многочисленными запросами правового характера, которые по мере возможности получали в отделе прокуратуры свое разрешение [2, л. 96].

В начальный период, на стадии формирования органов прокуратуры, были созданы все необходимые условия, чтобы прокуроры, осуществляя надзор за исполнением законов от имени государства, обеспечивали точное и единообразное понимание и применение законов в республике.

5 декабря 1922 г. секретарь ЦК РКП (б) В.М. Молотов подписал циркуляр, в соответствии с которым назначение и перемещение губернских прокуроров должно было осуществляться Прокурором республики по согласованию с ЦК РКП (б), при этом губкомам предписывалось сообщать в ЦК о выдвигаемых ими кандидатах или о мотивах их отзывов и перемещений [3, с. 120].

Основная часть

1 февраля 1923 г. структура прокурорских органов была изменена в сторону увеличения их аппарата и расширения его компетенции. В это время основными принципами подбора кадров как для прокуратуры, так и для других государственных органов являлись партийность, классовая принадлежность работника, лояльность режиму, способность к исполнению налагаемых на него обязанностей. В прокуратуру должны были направляться, как правило, коммунисты, уже имевшие опыт работы в правоохранительных органах и юридическое образование. Вместе с тем, как свидетельствует отчет о деятельности отдела прокуратуры по Слуцкому уезду Минского округа, все народные следователи, за исключением одного, хотя и не имели достаточной теоретической подготовки, но имели широкие практические познания и соответствовали своим назначениям [2, с. 107]. Осложнялась ситуация еще и тем, что в органах дознания наблюдались случаи

безграмотного содержания и неправильного направления дел по подсудности вследствие недостаточной подготовленности отдельных работников милиции и отсутствия работников-спецов [2, с. 107 об.].

В течение 1923 г. органы прокуратуры БССР были окончательно сформированы. Они проводили в центре и на местах большую работу по укреплению законности и борьбе с преступными элементами.

Следует отметить, что в материальном отношении обеспечение работников прокуратуры было гораздо хуже, чем в других государственных учреждениях. Содержание работников прокуратуры не удовлетворяло даже минимума потребностей работника и составляло иногда даже меньше половины содержания, получаемого работниками других учреждений. К улучшению быта работников прокуратуры в плане их материального обеспечения, по данным отчетов в Прокуратуру республики, особых мер не принималось [2, с. 108]. Времена были тяжелые, и даже в качестве поощрения за успешную работу по борьбе с преступностью выдавались костюмы и пары белья [4, л. 2].

В результате экономического районирования и изменения административного деления происходит перераспределение прокурорских кадров из центра на места, приближая аппарат прокуратуры к населению. Количественный состав прокурорских кадров постоянно увеличивался. Партийная дисциплина являлась наиболее действенным способом установления полного контроля над работниками прокуратуры.

Анализ архивных документов позволяет выявить некоторые тенденции в изменении социального состава прокуратуры. Часто это были лица, не имевшие ни опыта юридической работы, ни необходимого образования.

На 01.07.1929 г. среди 26 ответственных работников Народного комиссариата Юстиции (далее – НКЮ) (нарком, заместители, помощники Прокурора Республики, прокуроры при НКЮ, члены Верховного Суда, инспекторы, следователи по важнейшим делам, консультанты, секретари) 65,4% были членами КПБ, по социальному положению 19,2% происходили из рабочих и крестьян, белорусами являлись 53,7%, высшее образование имели 46,2%, стаж работы в органах НКЮ от 5 до 10 лет – 64,4% [5, л. 24].

Среди 53 сотрудников окружных прокуратур (окружные прокуроры и их помощники) 98,2% были членами КПБ, по социальному положению 57,5% происходили из рабочих и крестьян, белорусами являлись 59,3%, высшее образование имели 22,4%, стаж работы в органах НКЮ от 5 до 10 лет – 34%.

Среди старших и участковых следователей (88 человек) 26% были членами КПБ, по социальному положению 34,4% происходили из рабочих и крестьян, белорусами являлись 59,2%, высшее образование имели 34%, стаж работы в органах НКЮ от 5 до 10 лет – 12,6%.

Кадровый состав коллегии защитников (266 человек) был следующим: 6% – члены КПБ, по социальному положению 22,5% происходили из рабочих и крестьян, высшее образование имели 56,5%, белорусами являлись 36,5% [5, л. 25-27].

Таким образом, обобщенный портрет сотрудника прокуратуры – это, в большинстве, белорус, член КПБ, бывший крестьянин с начальным образованием и опытом работы в органах НКЮ от 2 до 5 лет. В сравнении с ним типичный член коллегии защитников – беспартийный еврей из интеллигенции с высшим образованием.

После окончания гражданской войны остро ощущалась нехватка образованных юристов. Как свидетельствуют архивные данные, отдельные сотрудники органов милиции и уголовного розыска часто оформляли материалы дознания

неполно, неразборчиво, безграмотно, без соблюдения необходимых формальностей (не указывали адреса учреждений или отдельных должностных лиц, точное местожительство свидетелей и обвиняемых, находящихся на свободе, а также их имен, отчеств и фамилий, оставляли без допроса на месте, не производили дознания свидетелей, допрос которых явно необходим и для вызова которых впоследствии требуется продолжительное время) [2, л. 97].

При назначении на ключевые посты в центральных и губернских ведомствах партия отдавала предпочтение прокуратуре. И все же, несмотря на предпочтение прокуратуре при распределении образованных юристов, даже в период ее становления более половины прокурорских работников не имели необходимой квалификации.

Среди 67 курсантов и 5 свободных слушателей юридических курсов при НКЮ второго созыва в 1922 г. только 7 имели отношение к органам прокуратуры (нар. следователь – 4 человека, командированные прокурорами Слуцкого округа, Мозырского округа, Калинковичского округа, Бобруйского округа, старший следователь – 1 человек, командированный прокурором Витебского округа, следователь – 1 человек, командированный прокурором Борисовского округа, помощник прокурора – 1 человек, командированный прокурором Гомельского округа). При этом только три слушателя из вышеуказанных были обеспечены зарплатой, а четыре получали стипендию [6, л. 2-3]. Однако даже эти немногочисленные слушатели проявляли недисциплинированность при посещении занятий, вследствие чего народному комиссару юстиции БССР пришлось грозить применением мер административного воздействия в своем распоряжении № 122 от 10 июля 1922 г. [2, л. 14].

Негативным моментом в деятельности прокуратуры этого периода являлось неизбежное снижение образовательного ценза среди сотрудников прокуратуры вследствие выдвижения на первый план партийно-классового принципа подбора кадров.

Заместитель окружного прокурора Минского округа при направлении в НКЮ списка сотрудников прокуратуры и следственного аппарата в качестве одной из причин неполного заполнения графы “Социальное положение до революции” указывает на то, что ряд сотрудников не смогли правильно определить свое социальное происхождение, а также на отсутствие желания у некоторых сотрудников указывать его. О том, что этому факту придавалось существенное значение, говорит и стремление ответственного прокурорского работника при необходимости выяснить и предоставить соответствующие сведения по поручению вышестоящих органов [7, л. 16].

Нормальной считалась рабоче-крестьянская прослойка в 80%, а вышеприведенные сведения относительно социального положения указанных сотрудников были далеки до достижения отмеченной нормы. Наоборот, прослойка служащих начиналась от 64,5% среди следователей и доходила до 80,8% среди ответственных сотрудников НКЮ.

Необходимо констатировать, что если партийный состав прокуроров был практически обеспечен, то этого нельзя было сказать относительно следственного аппарата и коллегии защитников (26% и 6% соответственно). Одновременно следует подчеркнуть, что основная масса работников органов НКЮ имела начальное образование – от 19,2% у ответственных работников НКЮ, 47% – у следователей, до 58,9% – у окружных прокуроров и их помощников. Если при этом принять во внимание, что стаж работы в органах НКЮ также оставлял желать лучшего (до 2-х лет – окружные прокуроры – 17%, следователи – 24%,

ответственные сотрудники НКЮ – 30,8%), то необходимость применения серьезных мер по переподготовке имеющихся сотрудников становится очевидной. Особенно при текучести кадров аппарата следователей в 39,6%, а окружных прокуроров и помощников – 58,5%. [5, л. 27].

В качестве причин падения образовательного ценза прокуроров к концу 1920-х гг. можно назвать сокращение профессиональной подготовки юристов (в вузах больше внимания уделялось подготовке следственных работников) и работу немногих прокуроров-профессионалов в областях права в других сферах общественной деятельности. Усугубили ситуацию ужесточение классового отбора, курс на “орабочивание” кадров и особо – массовые “чистки”, которые своим острием касались, прежде всего, интеллигенции.

Заключение

Все указанные обстоятельства ставили перед НКЮ задачу по обеспечению аппарата выдержаным социальным составом работников, а текучесть кадров среди отдельных звеньев НКЮ говорила о необходимости улучшения условий труда. В связи с этим НКЮ было принято решение провести следующие мероприятия:

1. Принять меры по улучшению социального состава студенчества правового отделения БГУ.
2. Открыть юридические курсы как для подготовки кандидатов на следственные должности, так и для переподготовки существующего состава.
3. Набирать в дальнейшем кандидатов на следственные должности из рабоче-крестьянского окружения, из актива народных заседателей, общественных обвинителей, работников товарищеских судов и членов горсоветов.
4. Увеличить пенсию следователям до 100 рублей в месяц.
5. Выделить соответствующие средства, которые дали бы возможность настоящему осуществлять инструктаж следственного звена.
6. Созывать ежегодные совещания работников НКЮ (одно республиканское и два в каждом округе) [5, л. 27].

Во главе прокуратуры, как и прежде, стоял народный комиссар юстиции и при нем два помощника прокурора – старший и младший. В его непосредственном подчинении находился отдел прокуратуры Наркомюста БССР.

При отделе прокуратуры состояли прокуроры, именуемые прокурорами Наркомюста, из которых один исполнял прокурорские обязанности по государственному политическому управлению. Кроме того, прокуроры были при Верховном Суде БССР, Высшем Суде БССР, работали на постоянных сессиях Высшего Суда. В округах работали окружные прокуроры.

Общий надзор за выполнением прокуратурой БССР возлагаемых на нее обязанностей осуществлял прокурор республики, руководствуясь указаниями Прокуратуры СССР. На помощников прокурора республики возлагалось непосредственное руководство и инструктирование прокуроров и состоявших при отделе прокуратуры Наркомюста БССР следователей по важнейшим делам. К обязанностям прокуроров на местах относилось ближайшее руководство и наблюдение за работой следователей, состоявших при следственных участках. В июле 1927 г. центральный аппарат НКЮ БССР был переведен на функциональную систему. В связи с этим была сокращена штатная численность аппарата системы НКЮ БССР, в том числе и Прокуратуры БССР.

Таким образом, в течение 1920-х гг. была создана система прокурорского надзора, максимально приспособленная под государственное и политическое

устройство Советского государства. Ее структура и кадровый состав превратили прокуратуру в мобильный и дисциплинированный инструмент не только надзора над законностью, но и тотального контроля практически над всеми областями общественных отношений, что особенно проявилось в 30-е гг. XX ст.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Максимов, Л.Г.** Прокурорский надзор: практ. пособие / Л.Г. Максимов. – Минск : МНО, 2001. – 196 с.
2. Циркуляры, распоряжения и инструкции НКЮ БССР, отчет отдела прокуратуры НКЮ БССР о работе с 1.02.1922 г. по 1.01.1023 г. // Национальный архив Республики Беларусь (НАРБ). – Фонд 750. – Оп. 1. – Д. 3. – Л. 14, 96, 97, 107, 108.
3. **Камалова, Г.Т.** Изменение кадрового состава прокуратуры Урала в условиях нэпа / Г.Т. Камалова // Отечественная история. – 2008. – № 2. – С. 120–124.
4. Протоколы и выписки из протоколов заседаний Президиума и секретариата Президиума ЦИК БССР 05.05.1922–18.12.1925 гг. // Национальный архив Республики Беларусь. – Фонд 750. – Оп. 1. – Д. 4. – Л. 2.
5. Звесткі аб асабовым складзе органаў юстыцыі БССР // Национальный архив Республики Беларусь. – Фонд 750. – Оп. 1. – Д. 576. – Лл. 1, 24–27.
6. Отчет НКЮ БССР о работе за январь – апрель 1922 г., списки курсантов юридических курсов при НКЮ БССР, списки заключенных Центрального ДОПРа в Минске и исправдома в Борисове // Национальный архив Республики Беларусь. – Фонд 750. – Оп. 1. – Д. 5. – Лл. 2, 3.
7. Отчетные карточки и сведения о численности и составе сотрудников органов юстиции БССР и их списки на 1.01.1929 – 1.01.1930 гг. // Национальный архив Республики Беларусь. – Фонд 750. – Оп. 1. – Д. 576. – Лл. 16, 17.

Поступила в редакцию 04.08.2010 г.

УДК 234.56:12

A.B. ГАВРИЛЕНКО

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАБОТЫ ОРГАНОВ ПРОКУРАТУРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН

В своей статье автор выявляет причинные аспекты возникновения объективной необходимости изменения административно-правовых норм, регламентирующих работу органов прокуратуры с обращениями граждан. Показывается ценность и актуальность информации, получаемой сотрудниками органов прокуратуры в ходе работы по разрешению обращений граждан.

Автор подробно дает характеристику основных нормативных правовых актов, регулирующих работу с обращениями граждан в государственных органах. По результатам анализа проблемных аспектов административно-правовых норм, регламентирующих процедуру разрешения обращений граждан в органы прокуратуры, автор делает практические и теоретически значимые выводы, вносит аргументированные предложения по совершенствованию законодательства в данной области.

Введение

Статьей 40 Конституции Республики Беларусь закреплено одно из фундаментальных начал конституционного права – право граждан на обращения [1]. Данное право является важнейшим элементом правового статуса гражданина в

целом и административно-правового статуса в частности, а также представляет собой одну из основных гарантий защиты прав и свобод, декларируемых Конституцией Республики Беларусь и иными нормативными правовыми актами.

Органы прокуратуры являются важнейшим институтом, призванным обеспечить соблюдения прав и свобод человека и гражданина и минимизировать нарушения в данной области. Обращения граждан по праву относится к числу наиболее эффективных способов защиты прав и свобод.

Существуют различные основания для классификации обращений: по содержанию (пенсионные, налоговые и т.д.); по авторам (индивидуальные, групповые); по форме (устные, письменные); по адресатам можно делить на первичные, повторные и т.д. [2, с. 160].

Исходя из юридических свойств, особенностей и процедуры разрешения многие ученые-административисты (Д.Н. Бахрах, С.М. Забелов) выделяют два основных типа обращений граждан:

- административные, т.е. рассматриваемые во внесудебном порядке, в административном процессе;
- судебные, рассматриваемые судами в процессе осуществления правосудия, в порядке уголовного или гражданского судопроизводства. Решения по ним принимаются на основе норм УПК или ГПК [2, с. 162; 3, с. 79].

Основная часть

Существует ряд нормативных правовых актов, регламентирующих работу с обращениями граждан в государственных органах: Закон Республики Беларусь от 6 июня 1996 г. “Об обращениях граждан” (в редакции Закона Республики Беларусь от 1 ноября 2004 г.) [4], Указ Президента Республики Беларусь от 15 октября 2007 г. № 498 “О дополнительных мерах по работе с обращениями граждан и юридических лиц” [5] и Директива Президента Республики Беларусь от 27 декабря 2006 г. № 2 “О мерах по дальнейшей дебюрократизации государственного аппарата” [6].

Законодательство о прокуратуре также уделяет данному вопросу значительное внимание. Организация работы с обращениями граждан в органах прокуратуры регламентируется ст. 14 Закона Республики Беларусь от 8 мая 2007 г. “О прокуратуре Республики Беларусь” (далее – Закон о прокуратуре) [7], приказом Генерального прокурора Республики Беларусь от 23 января 2009 г. № 3 “О порядке рассмотрения обращений граждан и юридических лиц в органах прокуратуры Республики Беларусь и утверждении Инструкции о порядке личного приема граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, а также представителей юридических лиц в Генеральной прокуратуре Республики Беларусь” [8], а также иными законодательными актами.

Предметом прокурорского надзора за рассмотрением и разрешением обращений, заявлений и жалоб граждан с учетом требований Закона “О прокуратуре Республики Беларусь” является: соблюдение прав и свобод граждан, гарантированных Конституцией Республики Беларусь; обеспечение надлежащего, в соответствии с законом, справедливого и обоснованного разрешения заявлений и жалоб во всех государственных и местных органах управления и самоуправления, в общественных объединениях; обеспечение неуклонного соблюдения порядка и сроков рассмотрения жалоб, заявлений и обращений; организация надлежащего рассмотрения и разрешения жалоб и заявлений граждан, поступающих в органы прокуратуры.

Без этого невозможно и обеспечение соответствующего надзора, поскольку именно в органы прокуратуры, как правило, обращаются граждане в связи с

нарушением их прав и свобод. Практика последних лет показывает, что пока число обращений граждан в органы прокуратуры значительно превышает число поданных жалоб в суды. Это объясняется не только тем, что рассмотрение дел в судах занимает более продолжительное время, но и тем, что во многих случаях для обращения с иском в суд необходима уплата государственной пошлины.

Анализ нормативной правовой базы, предмета надзорной деятельности и практики разрешения заявлений и жалоб граждан позволяет определить задачи этой отрасли прокурорского надзора. По нашему мнению, эта деятельность должна осуществляться в двух направлениях: надзор за законностью рассмотрения и разрешения жалоб и обращений, поступающих в поднадзорные прокуратуре государственные, общественные и иные организации, предприятия и учреждения. При этом важно как осуществлять надзор за соблюдением порядка учета, движения и разрешения жалоб, так и устанавливать, по каким вопросам подаются жалобы, в связи с чем, какие и кем допущены нарушения законности. Здесь необходимо сочетание надзора за законностью правовых актов и действий должностных лиц и надзора за законностью, обоснованностью и своевременностью рассмотрения жалоб, аргументированностью принимаемых решений. При этом, исходя из единства прокурорского надзора, важно взаимодействие различных отраслей прокурорской деятельности; надлежащая организация работы по учету, рассмотрению и разрешению жалоб в органах прокуратуры в соответствии с требованиями Закона о прокуратуре. Это предполагает изучение по каждому обращению причин допущенных нарушений, принятие надлежащих мер для их устранения и исключения возможности повторения и, наконец, направление аргументированных ответов заявителям (независимо от того, удовлетворена жалоба или нет; в случае отказа в удовлетворении это особенно важно).

Право на обращение граждан с жалобами и заявлениями, будучи одним из важнейших социально-правовых институтов, активно используется сотрудниками прокуратуры в качестве одного из основных способов обеспечения законности, охраны прав и свобод граждан, в определенной мере и охраны государственных интересов.

Работая с обращениями граждан, т.е. рассматривая и разрешая их жалобы, заявления и предложения, прокуроры получают ценную информацию: о нарушениях прав и свобод граждан, о преступлениях и других общественно опасных правонарушениях, об органах и должностных лицах, нарушивших права и свободы граждан и совершивших иные правонарушения, об органах и должностных лицах, не выполняющих требования законодательства об обращениях граждан, т.е., иными словами, не принимающих меры к удовлетворению жалоб и заявлений [9, с. 180].

Не менее важным является и то, что в органы прокуратуры поступает информация от граждан о недостатках и нарушениях в работе самой прокуратуры, в частности: о процессуальных нарушениях, допускаемых следователями в ходе ведения предварительного следствия по уголовным делам, о непринятии мер к привлечению к ответственности правонарушителей и к устраниению нарушений законов, о несогласии с ранее принятыми органами прокуратуры решениями по жалобам и обращениям, недостойном, по мнению граждан, поведении работников прокуратуры как в процессе исполнения служебных обязанностей, так и в общественных местах и иная информация.

Названная информация, содержащаяся как в устных, так и в письменных обращениях граждан, существенным образом пополняет информационную базу органов прокуратуры, что в свою очередь способствует организации их работы на научной основе с учетом состояния законности, а также помогает улучшению всей деятельности прокуратуры путем устранения недостатков и упущений в работе.

Осуществляя прием посетителей, рассматривая и разрешая жалобы и заявления граждан, прокуроры имеют возможность изучать общественное мнение, складывающееся у населения о прокуратуре в целом и об ее работниках в отдельности, что само по себе имеет большое значение в плане совершенствования деятельности органов прокуратуры [9, с. 181].

Решение задач, вытекающих из предмета рассматриваемой отрасли надзора, требуетенной организацией работы органов прокуратуры. Этим вопросам посвящен ряд приказов Генерального прокурора Республики Беларусь, например, приказ от 23 января 2009 г. № 3 “О порядке рассмотрения обращений граждан и юридических лиц в органах прокуратуры Республики Беларусь и утверждении Инструкции о порядке личного приема граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, а также представителей юридических лиц в Генеральной прокуратуре Республики Беларусь”.

Организация работы по рассмотрению и разрешению жалоб, по осуществлению надзора за соблюдением законности при их рассмотрении в организациях, предприятиях и учреждениях имеет целью своевременность, законность и обоснованность принятия решений, а также использование для надзорных целей результатов анализа и обобщения жалоб. Для обеспечения безусловного соблюдения сроков рассмотрения жалоб и заявлений органами прокуратуры исключительно важное значение имеет четко поставленный учет жалоб и контроль за их прохождением, регламентированный приказами Генерального прокурора Республики Беларусь. При рассмотрении жалобы должны быть проанализированы все доводы и аргументы заявителя, в случае необходимости организована проверка, изучено соответствующее законодательство, получены объяснения должностных лиц. Периодически, как правило ежеквартально, должно проводиться обобщение жалоб: по каким вопросам поступали, какие нарушения и где выявлены, имеются ли в прокуратуре материалы о подобного рода нарушениях, в том числе на тех предприятиях, в учреждениях, организациях, откуда поступили жалобы. Одновременно проверяются сроки разрешения жалоб, изучаются повторные жалобы и причины их поступления, особенно если в первом случае жалоба была отклонена, а при повторном рассмотрении удовлетворена.

Результаты такого анализа и анализа состояния законности в целом могут быть использованы: как при принятии мер прокурорского реагирования с целью устранения нарушений законности, так и при определении, где следует провести проверки и по каким вопросам (по конкретным нарушениям, по соблюдению порядка и сроков разрешения жалоб и обращений и т.д.). Эти данные позволят правильно планировать работу, проводить проверки в порядке надзора там, где имеются нарушения, чтобы принять меры к их устраниению. Проверяя соблюдение законности при рассмотрении и разрешении жалоб, заявлений и обращений граждан, прокурор вправе использовать все полномочия, предоставленные ему в соответствии со ст. 27, 29, 31, 33 и 35 Закона о прокуратуре, и применить формы реагирования, названные в ст. 38–42 этого закона.

Разрешая жалобы, поступающие в прокуратуру, проверяя соблюдение законности при рассмотрении и разрешении жалоб в других органах и организациях, прокурору следует особое внимание уделять защите прав и интересов тех граждан, которые в силу возраста, состояния здоровья и других обстоятельств сами не могут защитить свои интересы. Если установлены факты нарушения законности, необходимо принимать меры не только по восстановлению прав заявителя, но и устранять причину допущенного нарушения, в частности, опротестовывать и добиваться отмены незаконного акта, ликвидации практики работы, которая, по мнению прокурора, не соответствует закону и прямо нарушает его, ставя вопрос о привлечении к ответственности виновных лиц. Вмешательство прокурора необходимо и тогда, когда другие государственные органы не обладают достаточными полномочиями для устранения нарушения недостаточно. Весьма эффективным является обращение прокурора в суд, в том числе и для взыскания с виновного лица материального и морального вреда.

Следует отметить, что наличие нескольких нормативных правовых актов, регулирующих порядок рассмотрения и разрешения обращений граждан, привело к возникновению коллизий между ними. Так, в частности, ст. 7 Закона "Об обращениях граждан" содержит положение, что анонимные обращения рассмотрению не подлежат, за исключением обращений, содержащих сведения о готовящемся, совершающем или совершенном преступлении. В тоже время в п. 11 приказа Генерального прокурора Республики Беларусь от 23 января 2009 г. № 3 говорится, что обращения, поступившие на сайт Генеральной прокуратуры Республики Беларусь, признаются анонимными и могут быть оставлены без рассмотрения по существу, за исключением случаев, если в них содержатся сведения о готовящемся, совершающем или совершенном преступлении. Юридический анализ нормы, содержащейся в п. 11 приказа Генерального Прокурора от 23 января 2009 г. № 3, позволяет сделать вывод, что решение рассматривать или не рассматривать анонимное обращение остается за работниками прокуратуры, что противоречит ст. 7 Закона "Об обращениях граждан".

Отметим также, что ст. 14 Закона о прокуратуре не содержит положений, касающихся требований, предъявляемых к ответу на обращения граждан. В то же время данные требования содержатся в законах, регулирующих правовой статус прокуратуры некоторых стран СНГ (п. 3 ст. 10 Федерального закона от 17 января 1992 г. "О прокуратуре Российской Федерации", ст. 5 Закона Кыргызской Республики от 18 декабря 1993 г. "О прокуратуре Кыргызской Республики") а также в Модельном Законе "О прокуратуре" (принят в г. Санкт-Петербурге 16 ноября 2006 г. Постановлением 27-6 на 27-м пленарном заседании Межпарламентской ассамблеи государств – участников СНГ).

Также указанные статьи вышеназванных нормативных правовых актов содержат положение, согласно которому запрещается пересылка жалоб в органы или должностному лицу, решения либо действия (бездействие) которых обжалуются.

Заключение

Таким образом, с целью устранения коллизий между национальными нормативными правовыми актами, принимая во внимание опыт стран СНГ, нам представляется целесообразным:

- изложить соответствующее положение п. 11 приказа Генерального прокурора Республики Беларусь от 23 января 2009 г. № 3 в следующей редакции: "Обращения, поступившие на сайт Генеральной прокуратуры Республики Бела-

русь, признаются анонимными и рассмотрению не подлежат, за исключением случаев, если в них содержатся сведения о готовящемся, совершающем или совершенном преступлении".

• дополнить ст. 14 Закона Республики Беларусь от 8 мая 2007 г. "О прокуратуре Республики Беларусь" следующими положениями: "ответ на заявление, жалобу и иное обращение должен быть мотивированным. Если в удовлетворении жалобы отказано, заявителю должны быть разъяснены порядок обжалования принятого решения, а также право обращения в суд, если таковое предусмотрено законом", и "запрещается пересылка жалоб в органы или должностному лицу, решения либо действия (бездействие) которых обжалуются".

• усилить работу по разъяснению и пропаганде законодательства посредством выступлений в печати и других средствах массовой информации, выступлений с лекциями и докладами перед населением, трудовыми коллективами, проведение занятий по правовым вопросам.

Совершенствование организации работы с обращениями граждан в органах прокуратуры, применение всех методов выявления нарушений законности и использование предусмотренных законом средств и форм прокурорского реагирования будут способствовать укреплению законности, большей защите прав, свобод и законных интересов граждан и, что немаловажно, – повышению авторитета закона и органа по надзору за законностью – прокуратуры Республики Беларусь.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999.– № 1.– 1/0; 2004. – № 188. – 1/6032.
2. **Бахрах, Д.Н.** Административное право: учебник для вузов / Д.Н. Бахрах, Б.В. Российский, Ю.Н. Старилов. – 2-е изд. – М. : Норма, 2005. – 800 с.
3. **Забелов, С.М.** Административное право: курс лекций / С.М. Забелов, П.С. Забелов. – Минск: Академия управления при Президенте Респ. Беларусь, 2003. – 324 с.
4. Об обращениях граждан: Закон Республики Беларусь, 6 июня 1996 г. № 407-ХIII: в ред. Закона Респ. Беларусь от 1.11.2004 г. // Ведомости Верховн. Совета Респ. Беларусь. – 1996. – № 21. – Ст. 376; Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – № 189. – 2/1089.
5. О дополнительных мерах по работе с обращениями граждан и юридических лиц: Указ Президента Республики Беларусь, 15 окт. 2007 г. № 498 с последующими измен. и дополн. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – № 250.– 1/8997; 2009. – № 302.– 1/11207.
6. О мерах по дальнейшей дебюрократизации государственного аппарата: Директива Президента Республики Беларусь, 27 дек. 2006 г. № 2 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 2.– 1/8173.
7. О прокуратуре Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь, 8 мая 2007 г. № 220-З с последующими измен. и дополн. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – № 119.– 2/1317; 2009. – № 16.– 2/1559.
8. О порядке рассмотрения обращений граждан и юридических лиц в органах прокуратуры Республики Беларусь и утверждении Инструкции о порядке личного приема граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, а также представителей юридических лиц в Генеральной прокуратуре Республики Беларусь: приказ Генерального прокурора Республики Беларусь от 23 янв. 2009 г. № 3 // Текущ. архив Генеральной прокуратуры Респ. Беларусь за 2009 г.
9. Прокурорский надзор : учебник / Ю.Е. Винокуров [и др.]; под общ. ред. Ю.Е. Винокурова. – 6-е изд.– М. : Высшее образование, 2005.– 460 с.

Поступила в редакцию 07.07.2010 г.

ЗВЕСТКІ ПРА АЎТАРАЎ

КАТЛЯРОЎ

Іван Дзмітрыевіч

– кандыдат эканамічных навук, дацэнт кафедры менеджменту і маркетынгу Санкт-Пецярбургскага інститута гуманітарнай адукацыі

БІЗЮК

Сяргей Генадзьевіч

– аспірант кафедры эканомікі і кіравання прадпрыемствамі АПК БДЭУ

МАРКОВІЧ

Алена Пятроўна

– аспірант кафедры міжнароднага бізнесу БДЭУ

РЫБАЛКА

Юлія Аляксандраўна

– аспірант кафедры эканомікі і кіравання прадпрыемствамі АПК БДЭУ

АЛЯКСАНДРАВА

*Святлана
Аляксандраўна*

– старшы выкладчык кафедры “Камерцыйная дзейнасць” ДУ ВПА “Беларуска-Расійскі ўніверсітэт”

АЛЯКСАНДРАЎ

Анатоль Вітал’евіч

– кандыдат эканамічных навук, дацэнт, загадчык кафедры “Камерцыйная дзейнасць” ДУ ВПА “Беларуска-Расійскі ўніверсітэт”

АЛЯХНОВІЧ

Ларыса Уладзіміраўна

– старшы выкладчык кафедры “Фінансы і бухгалтарскі ўлік” ДУ ВПА “Беларуска-Расійскі ўніверсітэт”

КАЛЕСНІКАЎ

Сяргей Дзмітрыевіч

– кандыдат эканамічных навук, дацэнт кафедры банкаўской справы, аналізу і аўдыту Беларускага гандлёва-еканамічнага ўніверсітэта спажывецкай кааперацыі

ГРУЗІНСКАЯ

Алена Валер’еўна

– кандыдат эканамічных навук, дацэнт кафедры банкаўской справы БДЭУ

ГУСЕЙНАВА

Элеанора Мірзага кызы

– аспірант кафедры эканамічнай тэорыі і гісторыі эканамічных вучэнняў БДЭУ

МАЦЯС

Аляксандр Анатольевіч

– кандыдат эканамічных навук, дацэнт, загадчык галіновай навукова-даследчай лабараторыі “Фінансы і банкаўская справа” УА “Палескі дзяржаўны ўніверсітэт”

МУЗАФАРЫ

Сейід Рахмат

– дактарант кафедры сацыялогіі Бакінскага дзяржаўнага ўніверсітэта

ЧЫРУН

Сяргей Мікалаевіч

– кандыдат сацыялагічных навук, дацэнт кафедры палітычных навук Кузбаскага дзяржаўнага тэхнічнага ўніверсітэта

СІДЗЮК

Віталій Мікалаевіч

– магістр юрыдычных навук, аспірант Нацыянальнага цэнтра заканадаўства і прававых даследаванняў

ГАЎРЫЛЕНКА

Антон Уладзіміравіч

– аспірант кафедры тэорыі і гісторыі права БДЭУ

SUMMARIES

Alexandrova S.A., Alexandrov A.V. QUANTITATIVE-QUALITATIVE ASSESSMENT OF ENTERPRISE STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS USING THE MATRIX APPROACH.

Problems of grounds of the enterprise development strategy are considered. The matrix for quantitatively-qualitative assessment of the enterprise state and development prospects is proposed. Sectors of the matrix are characterized and strategic recommendations concerning the enterprise development management are proposed. The matrix construction variants depending on used indices and temporal or spatial aspects of their study are presented.

Bizyuk S.G. AGROMARKETING OPTIMIZATION MODEL CONSTRUCTION.

Theoretical and methodological fundamentals of the production and sales system functioning are studied. The author grounds the optimization model involving an effect of introduction of a new institutional unit in the wholesale market for the goods.

Chirun S.N. YOUTH POLITICAL MOVEMENTS AND WAYS OF SELF-REALIZATION OF THE YOUTH IN THE PUBLIC YOUTH POLICY.

In the paper the basic scientific treatments of concepts of youth movement and youth organizations are considered, their analysis is performed, their basic characteristics and elements are revealed and typologies are presented. Innovative "postmodernist" forms of the youth movement and its significance for the youth policy are considered along with the traditional forms.

Gavrilenko A.V. ON SOME ISSUES OF IMPROVEMENT OF THE WORK OF BODIES OF THE PUBLIC PROSECUTOR'S OFFICE OF THE REPUBLIC OF BELARUS WITH APPEALS OF CITIZENS.

The aspects of appearance of the objective necessity of changing the administrative rules which regulate work of the Public Prosecutor's Office with appeals of citizens are revealed by the author in this paper. The value and urgency of information received by employees of bodies of the Public Prosecutor's Office in the course of work on resolution of citizen appeals are shown.

The author in detail characterizes the basic normative legal acts which regulate work with citizen appeals in state bodies. Basing on the results of the analysis of problem aspects of the administrative rules regulating the procedure of resolution of the citizen appeals in the Public Prosecutor's Office, the author makes practically and theoretically important conclusions and argued suggestions on improvement of the legislation in this area.

Gruzinskaya Y.V. CLASSIFICATION OF CREDITING PRINCIPLES: A SYSTEM APPROACH.

Classification of principles of crediting using the criterion of interest of certain subjects of credit relations in their realization is presented. This classification helps to control the observance of the principles and to search for reasons of their default in a certain area of principle realization which infringes interests of state, banks, and enterprises.

Gusejnova E.M. SMALL BUSINESS AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY.

The problem of innovative development of the economy becomes especially actual for our country under the modern conditions. The developed country experience shows that small enterprises are the main motive power of innovative development of the national economy. This tendency is explained by the initiative of small enterprises, the ability of rapid adaptation to new requirements, the higher receptivity to application of new technologies, and the faster recoupment of the expenses. Thus, the increasing of activity of small business and its involving in the innovative activity sphere are extremely important and practical problems for development of the economy.

Kolesnikov S.D. EXCHANGE CONTROL UNDER CONDITIONS OF THE COMMON ECONOMIC SPACE.

The place and role of exchange control in the state monetary policy are determined by the author in this paper. The nonadmission of its superfast liberalization in Belarus under conditions of deepening the processes of integration with the Russian Federation and Kazakhstan is denoted. The absence of adequate exchange restrictions at this stage will promote development of financial irregularities.

Kotliarov I.D. OUTSOURCING IN THE MODERN INTERNATIONAL TRADE.

The paper contains an analysis of existing forms of outsourcing. Classification of outsourcing types by economic nature is proposed. Distinctive features of outsourcing are revealed. Models of outsourcing interaction of companies are described.

Markovich E.P. MODERN TENDENCIES IN NON-TARIFF REGULATION OF FOREIGN TRADE.

The paper analyses the results of researches of tendencies and features of modern protectionism of foreign trade. The paper is topical because the study of non-tariff regulation mechanisms is an integral part of development of the balanced external economic strategy for countries which take an active part in international trade.

The author thoroughly considers formation and development of protectionism of foreign trade during the Soviet period, briefly dwells on features of the transient stage in the external economy of Belarus and determines characteristic features and main tendencies of the non-tariff regulation of the world trade.

Under conditions of the tendency to liberalization of foreign trade in the post-war period all countries nevertheless use import restriction and financing of enterprises to protect the internal market. Protectionism measures are main instruments of the foreign trade policy in spite of multilateral regulation of their using. As for Belarus, assistance to development of foreign trade relations including through improving their regulation has a priority role in the economic policy.

Matjas A.A., Kolesnikov S.D. COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE CONSUMER COOPERATION OF BELARUS AND SEPARATE APPROACHES TO THEIR REALIZATION.

In the paper separate competitive advantages of the consumers' cooperation of the Republic of Belarus are considered. Existing problems are shown and their reasons are described. Separate approaches, whose realization will make it possible to save positions of the consumer cooperation in traditional markets not only in the country, but also outside, are determined.

Muzaffari Seyid Rahmat. FAMILY FACTOR ROLE IN FORMATION OF STUDENTS' DRUG DEPENDENCE.

Propensity of students to the use of narcotic substances is a socially dangerous and multiple phenomenon. On the basis of the sociological research performed among students of the Teheran University where two groups of students including addicts and usual students had been interviewed, it has been revealed that there is a direct correlation between draft of students for drugs and indicators, such as the divorce of parents, aggressive behavior, dialogue level and economic situation in the family, previous use of drugs by any of the family's members and their educational level.

Olehnovich L.V. APPLICATION OF ECONOMIC-MATHEMATICAL METHODS AND MODELS FOR SOLVING THE ENERGY SAVING PROBLEMS.

In order to approximate to power intensity indexes of the gross domestic product (GDP) of economically developed countries and allowing for the industry structure of the Republic of Belarus, the latter should increase GDP without increasing fuel consumption. The possibility of this way of development is based on the energy saving potential, which is about 30% of annual consumption of fuel and energy resources. The detailed analysis and understanding of foreign experience combined with the analysis in the domestic energy saving sphere are the potential foundations of development of the domestic conception of management in this sphere. In the paper the power intensity dynamics of the Republic of Belarus is analyzed and appreciated and new solutions of this problem are proposed.

Rybalko Yu.A. DEVELOPMENT OF THE FOOD COMMODITY DISTRIBUTION NETWORK.

The necessity of effective organization of marketing activities in the food market under conditions of development of the commodity distribution network on principles of realization of the export potential is grounded in the paper.

Sidjuk V.N. FEATURES OF FORMATION OF BODIES OF THE BSSR PUBLIC PROSECUTOR'S OFFICE UNDER CONDITIONS OF ESTABLISHMENT OF THE PUBLIC PROSECUTOR'S SUPERVISION SYSTEM.

The features of personnel structure of bodies of the Office of Public Prosecutor during formation of bodies of supervision for law execution in the first years of the Soviet power are investigated in the paper. The reasons and circumstances which led to developed practice of personnel selection of public prosecutors, their assistants and investigation officers in 1920th years are analyzed. The attention is focused on the fact that, in spite of the theoretical training deficiency of many employees of the Office of Public Prosecutor in this period, they corresponded to their posts as a whole because of the possession of extensive practical knowledge.