

ISSN 2073-8315



# ВЕСНІК

Магілёўскага дзяржаўнага  
ўніверсітэта  
імя А.А. Куляшова

НАВУКОВА-МЕТАДЫЧНЫ ЧАСОПІС

*Выдаецца са снежня 1998 года*

Серыя D. ЭКАНОМІКА, САЦЫЯЛОГІЯ, ПРАВА

*Выходзіць два разы ў год*

**2 (38)**  
**2011**

**Галоўная рэдакцыйная калегія:**

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

**Эканоміка:**

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

**Сацыялогія:**

д-р сацыял. навук прафесар Ю.М. Бубнаў (Магілёў)  
д-р сацыял. навук прафесар Н.М. 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

<b>МАКОВСКАЯ Н.В.</b> Генезис и сущность категории “внутренний рынок труда организации” .....	4
<b>СОБОЛЬКОВА И.П.</b> Особенности потоковых процессов в макрологистической системе экспортной деятельности предприятия .....	14
<b>УСТИНОВИЧ В.А., ГЕРЦОВА А.Н.</b> Теоретические основы инвестиционного бизнес-планирования в Республике Беларусь .....	20
<b>АКУЛИЧ Т.С.</b> Анализ влияния динамики курса национальной валюты на конкурентоспособность национальных производителей на внутреннем рынке Республики Беларусь .....	26
<b>СУКАЧ О.А.</b> Мировой лесопромышленный комплекс в оценках аналитиков .....	33
<b>КОМАРОВСКИЙ А.В.</b> Фридрих Тенбрук как неовеберианец: от критики социальных наук к проекту культурсоциологии .....	39
<b>ТИТОВА Ю.М.</b> Рекламное стимулирование “потребительского патриотизма” .....	45
<b>ИБРАГИМИ Фариба Ферман.</b> Факторы, определяющие степень социального участия женщин в жизни современного Ирана .....	52
<b>ХИЛЮТА В.В.</b> Проблемы декриминализации незаконной предпринимательской деятельности ...	61
<b>ПАНТЕЛЕЕВА Н.В.</b> Договор факторинга в гражданском законодательстве Республики Беларусь: вопросы теории и практики .....	67
<b>ДЕМИДОВА И.А.</b> Публично-правовая ответственность государственных органов, органов местного самоуправления и их должностных лиц в системе юридической ответственности .....	79
ЗВЕСТКІ ПРА АЎТАРАЎ .....	89
SUMMARIES .....	90

# ЭКАНОМІКА, САЦЫЯЛОГІЯ, ПРАВА

УДК 331.5 (476)

*Н.В. МАКОВСКАЯ*

## ГЕНЕЗИС И СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ “ВНУТРЕННИЙ РЫНОК ТРУДА ОРГАНИЗАЦИИ”

*В статье изложены основные методологические подходы к рассмотрению категории “внутренний рынок труда организации”. Выявлен генезис появления и развития данной категории в современной экономической теории. Представлены взгляды на внутренний рынок труда исследователей разных школ.*

### **Введение**

Состояние и развитие рынка труда в Республике Беларусь во многом определяется поведением организаций в использовании трудовых ресурсов, которое определено трансформацией хозяйственных условий. На микроуровне сосредоточена объективная информация, характеризующая материализацию спроса и предложения трудовых ресурсов, через сделку купли-продажи человеческого капитала работников, которая оформляется в виде трудовых отношений “работник-работодатель”. В современных социально-экономических условиях не действуют традиционно используемые неоклассическим анализом спроса и предложения труда допущения (полная рациональность и индивидуализм экономических агентов, совершенная информация, отсутствие издержек мобильности в сфере труда, стабильность предпочтений, однородность характеристик работников и рабочих мест, долгосрочное равновесие на рынке труда, одинаковая производительность труда), так как не учитываются процессы, происходящие в рамках внутренних рынков труда организаций. Это приводит к тому, что интересы двух главных экономических субъектов рынка труда (работника и работодателя) оказываются вне “поля зрения” экономической и социальной действительности, что влечет кадровые риски. Имеет место недооценка социально-трудовых проблем на микроуровне, в силу того, что сформированный в период огосударственной экономики экстенсивный, трудоизбыточный, нерыночный механизм использования трудовых ресурсов сохраняется в современных социально-экономических условиях. Следствием этого является нерешенность проблемы эффективного использования трудовых ресурсов на микроуровне. В связи с этим особое значение приобретает необходимость разработки теории внутреннего рынка труда организации, призванная выполнять функцию методологического обоснования кадровых решений и кадрового сопровождения развития производства на микроуровне. Она позволит обосновать механизм использования трудовых ресурсов на основе закономерностей формирования спроса и предложения труда на микроуровне, прин-

ципы эффективного использования трудовых ресурсов, особенности формирования трудовых отношений в рыночных условиях и выбора соответствующих инструментов кадрового регулирования.

### Основная часть

Происхождение категории “внутренний рынок труда организации” или “внутрифирменный рынок труда” (ВРТ) в экономической теории датировано 1956 г., когда в работах Д. Данлопа [1], посвященных формированию заработной платы на микроуровне, появился новый термин “внутренний рынок труда”. Необходимость использования такого термина появилась у Д. Данлопа в связи с тем, что ему впервые удалось выявить закономерности трудовых отношений на микроуровне, по поводу назначения различной ставки заработной платы для разных категорий работников.

В начале 1970-х гг. категория “внутренний рынок труда организации” научно оформляется в концепции П. Доринджера и М. Пиоре [2], которые определяют внутренний рынок труда как административную организацию, где вознаграждение за труд и распределение трудовых ресурсов регулируются комплексом административных правил и процедур. Однако в концепции не оговариваются условия и принципы заполнения рабочих мест. П. Доринджер и М. Пиоре настаивают на взаимосвязи внутреннего и внешнего рынков труда, так как переход от одного к другому осуществляется на определенном уровне классификации рабочих мест, представляющем собой входные “ворота” внутреннего рынка труда. Авторы концепции характеризуют механизм функционирования внутреннего рынка труда на основе осуществления материализации закона спроса и предложения рабочей силы, действие которых модифицируется при помощи внутрифирменных кадровых процедур [3, с. 97-99].

Однако в концепции П. Доринджера и М. Пиоре отсутствует четкое определение объектов и субъектов ВРТ, вокруг которых строятся рыночные отношения. Одностороннее рассмотрение данной институциональной формы как организационно-производственной структуры, в отношении которой действует система нормативов и ограничительных правил, значительно сужает перспективы ее эффективного использования.

Вместе с тем значимым в концепции П. Доринджера и М. Пиоре является:

- выделение трех факторов, позволяющих выявлять наличие ВРТ в организации: специфика квалификации, обучение на рабочем месте, профессионально подготовленный рабочий коллектив;
- обоснование отличительных черт ВРТ от внешнего рынка труда. “Внутренние рынки труда организаций определяют отношения, связанные с существующей квалификацией и, соответственно, занятостью и служебным продвижением. Внешние рынки касаются формирования новых отношений занятости: поиска места работы, най-

ма работников. Это означает, что первые характеризуются как рынки “запасов”, а вторые – как рынки “потоков” [3, с. 96].

Таким образом, П. Доренджер и М. Пиоре определили, что наряду с внешним рынком труда существуют внутренние рынки труда организаций, которые в значительной степени отгорожены от внешней конкуренции. Данные авторы впервые сформулировали сущность внутреннего рынка труда, указав на то, что он функционирует на основе осуществления закона спроса и предложения рабочей силы на микроуровне, которые модифицированы при помощи внутрифирменных административных процедур, специфике квалификации и образовательного процесса на рабочем месте. Но концепция П. Доренджера и М. Пиоре не учитывает неоднородность внутреннего рынка труда, которая обусловлена спецификой его объекта, выраженной разным профессионально-квалификационным уровнем работников, с одной стороны. С другой – отсутствие анализа такой неоднородности не позволило авторам концепции выделить основные детерминанты развития данного рынка, которые проявляются через повышение образовательного уровня работников и их карьерное продвижение по иерархии рабочих мест в организации.

Дальнейшее развитие категория “внутренний рынок труда” (Internal labor market) получила в современной экономической теории труда (Labor economic), которая активно ее использует и сегодня. Данная категория в современной экономической теории существует одновременно с термином “совокупный рынок труда”, что позволяет разделять микро- и макроуровни в трудовой сфере национальной экономики, объяснять специфику формирования социально-трудовых процессов. Исследование сущности категории “внутренний рынок труда” и процессов (таблица), происходящих в рамках данного рынка, включает в себя различные направления, которые опираются на разные исследовательские традиции и научную аксиоматику (неоклассика, институционализм, неинституционализм). Общность научных исследований состоит в изучении организации и функционирования ВРТ, в определении специфики поведения работодателей и наемных работников в результате воздействия стимулов в виде заработной платы, цен, прибыли, влияния неденежных факторов и государственной политики на трудовые отношения на микроуровне.

В 2009 г. Нобелевской премии были удостоены Э. Остром и О. Уильямсон, за демонстрацию экономического анализа в различных формах социальной организации. Так, О. Уильямсон рассматривает отдельные организации как институты управления. Внутренний рынок труда, согласно его концепции, является социально-трудовым институтом, позволяющим эффективно управлять и использовать трудовой ресурс на микроуровне. Основным тезисом О. Уильямсона является мысль о том, что склонность компаний к решению вопросов в пределах организации возрастает по мере выстраивания более четкой взаимосвязи ее активов, в частности человеческого капитала. Четкость такой взаимосвязи в организации обеспечивает внутренний рынок труда [4-5].

**Сущность категорий “внутренний рынок труда организации”**

Автор	Критерии идентификации внутреннего рынка труда	Сущность внутреннего рынка труда
С. Данлоп	Формирование кластеров в системе рынков труда (внешний и внутренний рынки труда). Специфика зарплатообразования в организации и неравномерность в распределении вознаграждения за труд	Внутренний рынок труда – внутриорганизационная структура сформированных рабочих мест, учитывающая внутрифирменные правила и традиции, с учетом которых происходит распределение заработной платы работников.
П. Доринджер и М. Пиоре	Наличие внутрифирменных институциональных механизмов в трудовой сфере организации	Внутренний рынок труда представляет административную организацию, где вознаграждение за труд и распределение трудовых ресурсов регулируются комплексом административных правил и процедур.
Р.Дж. Эренберг, Р.С. Смит	Инвестирование в человеческий капитал и минимизация издержек труда	Решение задачи минимизации издержек, связанных с наймом работников, при максимизации производительности их труда приводит к образованию внутреннего рынка труда. Внутренний рынок труда – система заполнения рабочих мест внутри организации за счет собственных работников с учетом уровня их квалификации.
О. Фаворо	Отличие функций трудовой сферы на микроуровне от функций внешнего рынка труда	Внутренний рынок труда – функционально выделенная из внешнего рынка труда структура, где происходит дифференциация оплаты труда, социальных гарантий и профессионально-квалификационных требований к работникам. На этой основе происходит их распределение внутри организации по рабочим местам.
М. Лин	Организация трудовой деятельности на микроуровне, учитывающая квалификационные типы работников	Внутренний рынок труда – иерархическая форма организации трудовой деятельности, где распределение работ и заработных плат происходит с учетом разных квалификационных типов работников предприятия. Эмпирическим путем доказано, что такая форма организации как ВРТ появляется в организациях, где численность работников не менее 700 человек.

Продолжение табл.

Автор	Критерии идентификации внутреннего рынка труда	Сущность внутреннего рынка труда
В. Холмстром	Универсальность системы вознаграждения за труд	Внутренний рынок труда – институциональная форма формирования внутрифирменной системы мотивации и оплаты труда, которая построена на учете специфических характеристик человеческого капитала и дифференциации уровня производительности труда работников.
Т. Мэнваринг	Развитие внутренних рынков труда	Концепция расширенных внутренних рынков труда: расширение рамок поиска и увеличение сложности отбора персонала требует реализации избирательного подхода к привлечению рабочей силы. Этот подход реализуется посредством формирования расширенного внутреннего рынка труда. Он представляет собой объединение внутреннего рынка труда с независимыми, но тесно связанными с ним на рыночной основе институтами (семья, профессиональные сообщества, общественные организации и т.п.).
О. Уильямсон	Специфичность активов	Внутренний рынок труда – институциональное образование, где формируется специфический производственный актив, приобретение человеческого капитала, формирующийся вследствие приобретения работником навыков, которые могут быть использованы только на данном рабочем месте, в рамках отдельной организации
П. Таубман, М. Ватчер	Специфика функционирования трудовой сферы микроуровня на основе деления ее на сегменты	Внутренний рынок труда представляет собой набор институциональных правил, которые сегментируют работников организации на основе их производительных характеристик.
Е. Леазер, П. Оуер	Использование специфического человеческого капитала работников	Внутренний рынок труда – экономическая система микроуровня, позволяющая формировать специфический человеческий капитал и определять принципы его использования. ВРТ составляет основу современных научных направлений – Labor economic, Personal economic.



Продолженые табл.

Автор	Критерии идентификации внутреннего рынка труда	Сущность внутреннего рынка труда
А. Котляр	Условия и порядок найма рабочей силы в организации	ВРТ определяется условиями купли – продажи рабочей силы. На ВРТ рабочая сила продается не навсегда, а на определенное время. За этот период могут произойти изменения, требующие внесения поправок в условия купли-продажи рабочей силы.
А. Рофе, Б. Збышко, В. Иншин	Распределение и передвижение работников	Внутренний рынок труда – горизонтальное и вертикальное перемещение работников с одной должности на другую в пределах одного предприятия.
А. Никифорова	Характер профессионально-квалификационной подготовки кадров, методы повышения ее уровня, степень профессиональной мобильности работников	Внутренний рынок труда – система продвижения работников на основе профессионально-квалификационного уровня работников и заполнения вакантных рабочих мест на основе использования механизма договорного регулирования.
Г. Слизингер	Формирование оптимальной структуры персонала	Внутренний рынок труда – рыночные отношения не только в момент найма или увольнения работника, но и на протяжении всего срока действия трудового договора (контракта) между работником и работодателем в результате которых формируется оптимальная для организации структура персонала.
А. Алавердов	Внутрифирменные перемещения работников в организации	Внутренний рынок труда – условие рыночной конкуренции и между наемными работниками одного предприятия, стремящимися к квалификационному или карьерному росту, и между различными работодателями, соперничающими за лучших работников.
Н. Волгин	Методы подготовки кадров и схемы продвижения по службе	Внутренний рынок труда – классический пример японских фирм, где применяется система пожизненного найма, включающая свои методы подготовки кадров и схемы продвижения по службе.
С.Ю. Роцин, Т.О. Разумова	Независимость ставки заработной платы, долгосрочные взаимоотношения “работник-работодатель”	Внутренний рынок труда – внутрифирменное перемещение рабочей силы на одном и том же предприятии, при котором заработная плата и размещение работников определяются административными правилами и процедурами.

Продолжение табл.

Автор	Критерии идентификации внутреннего рынка труда	Сущность внутреннего рынка труда
М.А. Винокуров, Н.А. Горелов	Расширенное действие спроса и предложения труда, включая микроуровень	Внутренний рынок труда – система постоянной занятости на предприятии, где особым образом действует механизм спроса и предложения труда
А.Я. Кибанов	Внутрифирменное движение и подготовка кадров	Внутренний рынок труда – рынок, ориентированный на внутрифирменное движение кадров, где подготовка и формирование профессиональной структуры происходит внутри фирмы в соответствии со структурой рабочих мест и перспективой развития организации.
И.О. Мальцева Д.В. Нестерова	Зависимость внутрифирменной карьеры и заработной платы на микроуровне	Внутренний рынок труда – трудовая система, включающая “порты входа и выхода”, в рамках которых формируются “карьерные дорожки”, определяющие рост заработной платы работника внутри одной организации.
Л.И. Смирных	Трудовая мобильность работников внутри организации	Внутренний рынок труда – рынок, где спрос и предложение труда реализуется посредством трудовой мобильности работников “снизу-вверх” по рабочим местам в рамках одной организации.
В.А. Павленков	Специфичность сделки “купля-продажа” труда	Реальный процесс купли-продажи рабочей силы и реализации ее цены происходит во внутрифирменной части рынка рабочей силы в виде трудового договора. Это есть внутренний рынок труда организации.
В.Е. Гимпельсон, Р.И. Капелюшников.	Специфические формы занятости (избыточная, неполная, нестандартная)	Внутренний рынок труда – система организации занятости работников на рабочих местах
Б.В. Корнейчук	Формирование спроса и предложение труда	Внутренний рынок труда представляет собой совокупность работников конкретной фирмы, предлагающих ей свой труд, а также самой этой фирмы, предъявляющей спрос на труд своих работников.

Окоччанне табл.

Автор	Критерии идентификации внутреннего рынка труда	Сущность внутреннего рынка труда
Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко	Особенности разделения и кооперации труда	Внутренний рынок труда – система внутрипрофессиональной мобильности кадров, которая связана с соотношением кадрового ядра и периферийной рабочей силой, интенсивностью кадровых ротаций и перемещений, эффективностью использования трудового потенциала организации.
А.Л. Мазин	Институциональный механизм формирования ставки заработной платы, карьерного продвижения, трудовых отношений	Внутренний рынок труда – система трудовых отношений, ограниченных рамками одной организации, при которых заработная плата и размещение работников определяются административными нормами.

В 2010 г. Нобелевской премии были удостоены П. Даймонд, Д. Мортенсен и К. Писсаридес за анализ рынка труда на основе теории “поисковых трений”, что положило начало потоковому подходу в исследовании рынка труда [6-7]. Данный подход ориентирован на исследование потоков занятости между отдельными организациями (микроуровень). Самые крупные потоки занятости наблюдаются (по результатам исследований нобелевских лауреатов) между внутренними рынками труда. Кроме этого, данная категория дает ответы на вопросы (Почему остаются вакансии? Как они сосуществуют с безработицей? Чем определяется продолжительность безработицы? Почему разные компании платят разную заработную плату работникам с одинаковой квалификацией? и т.п.), на которые вальрасовская теория равновесия ответить не может. Это актуализирует категорию “внутренний рынок труда” для современной экономической науки.

Категория “внутренний рынок труда” является необходимым научным термином в условиях рыночного развития, так как, позволяет исследовать использование на микроуровне такого производственного ресурса как труд. Внутренний рынок труда является основой для понимания принципов эффективного использования трудовых ресурсов, которые предполагают оценку влияния на них стимулов, вознаграждений, трудовой мобильности, карьерных продвижений, найма и увольнения. Объективная оценка данных процессов возможна только на микроуровне отдельной организации, где поддаются эмпирическому анализу трудовые отношения. Использование категории “внутренний рынок труда” дает возможность определить направления и способы формирования специфического человеческого капитала в институциональных рамках ВРТ; определить механизм сокращения трудовых издержек; оценить социальные гарантии работников (занятость, стабильность вознаграждений, карьерные продвижения, социальные компенсации и т.п.) и т.п.

Анализ таблицы позволяет утверждать, что категория “внутренний рынок труда” не является новой для экономической науки. Ее использование – устоявшаяся тенденция. В исследовании данной категории выделяются следующие направления:

- институциональный механизм формирования и функционирования внутреннего рынка труда (С. Данлоп, П. Доринджер, М. Пиоре, В. Холмстром, П. Таубман, М. Вачтер, А.Л. Мазин);
- формирование специфических активов человеческого капитала в рамках ВРТ (Р.Дж. Эренберг, Р.С. Смит, М. Лин, О. Уильямсон, Е. Леазер, П. Оуер, А. Никифорова, А.Я. Кибанов);
- особенности реализации спроса на труд и предложения труда на микроуровне (А. Котляр, Г. Слизингер, М.А. Винокуров, Н.А. Горелов, Л.И. Смирных, В.А. Павленков, Б.В. Корнейчук);
- эффективность использования ресурса труда в системе внутреннего рынка труда (О. Фаворо, Т. Манваринг, А. Рофе, Б.З. Збышко, А. Алавердов, Н. Волгин, С.Ю. Рошин, И.О. Мальцева, Д.В. Нестерова, В.Е. Гимпельсон, Р.И. Капелюшников).

### Заклучение

Таким образом, изучение генезиса и сущности категории “внутренний рынок труда” позволяют сделать следующие выводы: во-первых, внутренний рынок труда организации является самостоятельным институциональным образованием, который определяется внутрипроизводственной системой, представляет собой процесс использования трудовых ресурсов на основе реализации механизма спроса и предложения труда на микроуровне. Специфические активы работников, выраженные через знания, квалификацию и интеллектуальную активность, являются определяющим параметром их деятельности на внутреннем рынке труда. Это определяет эффективное включение работников в процесс производства посредством внутрифирменного инструментария, мотивирующего персонал к высокоэффективному труду; во-вторых, основоположники концепции внутреннего рынка труда организации (П. Доренджер и М. Пиоре) склонны признавать рыночную сущность данного рынка, где действует механизм спроса и предложения, который опосредован внутрифирменными правилами и процедурами. Но вместе с тем авторы концепции указывают на наличие антирыночной специфики внутреннего рынка труда, которая ограничивает возможную конкуренцию между работниками, входящими и не входящими в данный рынок. Большинство ученых теоретически обосновывают рыночную сущность данного рынка, доказывая наличие внутрифирменной конкуренции в области трудовых отношений на микроуровне; в-третьих, концепция внутреннего рынка труда организации не является логически законченной. Нет единого понимания, объектов, субъектов и структуры данного рынка. Не обоснованы методологические подходы к анализу социально-экономических процессов, происходящих в рамках этого рынка.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Dunlop, S.** The task of contemporary wage theory / S. Dunlop // New concepts in wage determination / G. Taylor, F. Pierson. – New York : McGraw-Hill, 1957. – P. 128–131.
2. **Doringer, P.** Internal labor markets and manpower analysis / P. Doringer, M. Piore. – Lexington : Heath, 1971. – 28 p.
3. **Фаворо, О.** Внутренние и внешние рынки / О. Фаворо // Вопросы экономики. – 1997. – № 10. – С. 90–103.
4. **Уильямсон, О.И.** Экономические институты. Фирмы, рынки, “отношенческая контрактация” / О.И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – С. 30.
5. **Уильямсон, О.** Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. Уильямсон // Теория фирмы ; под ред. В.М. Галперина. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 84–109
6. **Никитин, М.** Поисковые теории рынков / М. Никитин, А. Юрко // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 51–64.
7. **Писсаридес, К.** Может ли жесткость заработных плат объяснить волатильность безработицы / К. Писсаридес // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 65–88.
8. **Маковская, Н.В.** Внутренний рынок труда предприятия как условие развития человеческого капитала работников: моногр. / Н.В. Маковская. – Могилев : УО “МГУ им. А.А. Кулешова”, 2007. – 276 с.

9. **Маковская, Н.В.** Внутренние рынки труда: методология, формы регулирования и условия эффективного функционирования в Республике Беларусь : моногр. / Н.В. Маковская. – Могилев : УО “МГУ им. А.А. Кулешова”, 2008. – 272 с.
10. **Маковская, Н.В.** Внутренние рынки труда предприятий / Н.В. Маковская // Вестн. Оренбург. гос. ун-та. – 2006. – № 5. – С. 71–74.
11. **Маковская, Н.В.** Внутренние рынки труда белорусских предприятий / Н.В. Маковская // Белорус. экон. журн. – 2006. – № 3. – С. 92–104.

Поступила в редакцию 18.04.2011 г.

УДК 005.932+339.137.2

*И.П. СОБОЛЬКОВА*

## **ОСОБЕННОСТИ ПОТОКОВЫХ ПРОЦЕССОВ В МАКРОЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Для обеспечения устойчивого повышения международной конкурентоспособности белорусских промышленных предприятий особенно актуальны вопросы оптимизации потоковых процессов при осуществлении ими экспортной деятельности (ЭД). В рамках статьи выявлены отличительные особенности макрологистической системы ЭД, обоснована возможность применения логистических подходов к реализуемым в ее рамках процессам. Разработанная структурно-функциональная модель макрологистической системы ЭД предприятия, позволила раскрыть особенности потоковых процессов, для оптимизации которых возможно применение инструментов логистики.*

### **Введение**

Ситуация, сложившаяся на основных рынках сбыта белорусской промышленной продукции, характеризуется рядом особенностей. Во-первых, наблюдается значительное снижение потребительского спроса, что обуславливает снижение объемов производства предприятиями. Также существенно возросли протекционистские настроения со стороны правительства основных стран-импортеров белорусской продукции и, прежде всего, Российской Федерации. Происходит снижение уровня международной конкурентоспособности целого ряда белорусских предприятий, в том числе флагманов отечественной промышленности. Так, например, ОАО “Амкор” в 2009 г. вынуждено было снизить производство товарной продукции в фактических ценах на 26,6% по сравнению с уровнем 2008 г., а объем экспорта упал на 84,7% [1]. В этой связи особую актуальность приобретает разработка комплексных мероприятий по устойчивому повышению международной конкурентоспособности белорусского промышленного комплекса. На наш взгляд, одним из основных направлений достижения указанных задач может стать широкое применение в деятельности белорусских предприятий системы ин-

тегрированной логистической поддержки (ИЛП), которая предполагает эффективное управление потоковыми процессами на постпроизводственных стадиях. Оптимизация потоковых процессов особенно актуальна при осуществлении экспортной деятельности промышленными предприятиями из-за увеличения расстояний и усложнения контактов (языковые различия, внутригосударственные особенности ведения бизнеса и пр.) между производителем-пользователем/покупателем-сервисной компанией.

### Основная часть

Вопросам организации и управления экспортной деятельности предприятий посвящен ряд работ российских ученых: Л.Е. Стровского, М.Ю. Хардикова, К.В. Холопова, О.П. Матвеева, Г.С. Михалева, И.Г. Шаблинский и др. Отечественные экономисты в своих трудах рассматривают вопросы финансирования внешнеторговых операций [2], Д.С. Калинин раскрывает проблемы интернационализации деловой активности предприятий машиностроительного комплекса [3, 4]. Исследования проблем внешнеэкономической деятельности российскими и отечественными учеными позволили осветить широкий спектр вопросов. Вместе с тем в этих работах не уделяется внимание проблемам применения логистики к управлению потоковыми процессами, которые имеют место при осуществлении экспортной деятельности. Следует отметить также, что мало кто из специалистов в области логистики занимался разработкой данной проблематики. В большинстве своем работы специалистов в сфере логистики сводятся к разработке вопросов, связанных только с распределением продукции. Работы, посвященные вопросам внедрения и использования логистических принципов при организации экспортной деятельности предприятий, практически отсутствуют. И.И. Кретов и К.В. Садченко сделали попытку рассмотреть внешнеторговую деятельность предприятия с позиции логистики [5]. Ученые сосредоточили свое внимание на вопросах таможенного регулирования внешнеторговой деятельности и обеспечения логистических услуг. Проблемное поле логистики во внешнеторговой деятельности в их работах сводится к рассмотрению аспектов, связанных с транспортировкой товаров, управлением цепями поставок и информационным обеспечением и сопровождением данных процессов. Бесспорно, что исследования И.И. Кротова и К.В. Садченко позволяют более эффективно осуществлять отдельные направления или операции во внешнеэкономической деятельности, однако они не формируют четкого комплексного представления о тех вопросах, которые могут быть решены с использованием логистических принципов и подходов к управлению экспортной деятельностью. В связи с этим в рамках данной статьи будут рассмотрены теоретико-методологические основы управления совокупностью потоковых процессов в экспортной деятельности предприятия.

**Экспортная деятельность (ЭД) как экономическая система.**

Известно, что логистика подразумевает управление всеми видами потоков, существующих в экономических системах. То есть применение логистических принципов в какой-либо сфере деятельности возможно, если данная деятельность представляет собой экономическую систему. При этом возможность применения логистических принципов в управлении потоковыми процессами в различных видах деятельности позволит оптимизировать данные процессы и повысить эффективность функционирования всей системы в целом. Таким образом, на наш взгляд, для того, чтобы определить возможность применения логистических принципов в какой-либо сфере деятельности, необходимо, чтобы она представляла собой экономическую систему, где в управлении и оптимизации потоков, связывающих основных ее участников (элементы системы) между собой, и будут реализованы основные задачи логистики.

Рассматривая с данной позиции экспортную деятельность предприятия, отметим, что она предполагает взаимодействие ряда участников, направленное на достижение определенных целей. Среди основных участников можно выделить:

- предприятие-производитель на территории страны-экспортера или импортера;
- посредники на территории страны-импортера;
- сбытовые и сервисные предприятия на территории страны-импортера;
- конечный потребитель на территории страны-импортера.

Все участники связаны как друг с другом (посредством материальных, финансовых, информационных и прочих потоков), так и с внешней средой. Кроме основных участников, в рамках ЭД также взаимодействуют: транспортно-экспедиторские компании; перевозчики; банки, кредитующие как производителя, так и покупателя; компании, предоставляющие услуги по хранению товара; страховые компании и пр.

Взаимодействие всех участников ЭД представляет собой упорядоченную и управляемую структуру, в которой осуществляется планирование и организация целенаправленного перемещения логистических потоков (материальных, финансовых и пр.) через границу страны-экспортера для их последующей переработки и/или конечного потребления на территории страны-импортера. Такого рода структуры функционируют во взаимодействии с внешней средой в постоянно изменяющихся условиях хозяйствования многих стран-импортеров, куда направляются со стороны предприятий-экспортеров потоки готовой продукции/комплектующих, финансовые потоки для осуществления производственных и/или сбытовых и/или сервисных функций. При этом реализация экспортной деятельности предполагает вариантность построения такого рода структур, а также поведения внутри них на основе использования информационных коммуникаций и обеспечения обратных связей в информационных каналах. Анализируя свойства структу-



ры, образуемой участниками экспортной деятельности предприятия, особенности ее функционирования следует отметить, что она:

- обладает интегративными качествами;
- является целостной и делимой;
- имеет структурированные и достаточно сильные связи между ее элементами, что обеспечивает ее существование.

Указанные выше свойства, по мнению М.Н. Григорьева, А.П. Догова, В.Р. Петровец и др. определяют любой объект как экономическую систему [6, с. 52-57; 7, с. 3]. Таким образом, совокупность участников ЭД, находящихся в отношениях и связях друг с другом и образующих определенную целостность можно рассматривать как экономическую систему. При этом в связи с тем, что элементы (участники) данной экономической системы взаимосвязаны в едином процессе управления движением материальных и других потоков, данная экономическая система является логистической. Особенностью логистической системы ЭД является то, что она представляет собой взаимодействие не в рамках одного предприятия (микроуровень), а между несколькими отдельными предприятиями (элементами системы). На наш взгляд, это характеризует данную систему как макрологистическую. Также, по нашему мнению, эта система имеет явно выраженный международный характер, т.к. экспортная деятельность предполагает, что ее участниками являются производственные, сбытовые, сервисные и пр. организации, расположенные в различных странах.

### **Модель макрологистической системы ЭД предприятия**

Рассматривая макрологистическую систему ЭД предприятия, хотелось бы обратить внимание не только на движение материальных, но и финансовых потоков, так как основу экспортной деятельности любого предприятия составляет не только произведенная им готовая продукция, но также и капитал, направляемый в страны-импортеры для эффективной организации экспортной деятельности компании на территории страны-импортера. При этом из страны-экспортера в страну-импортера материальный поток может быть направлен в двух формах: готовые изделия и комплектующие. Готовые изделия могут направляться в страну-импортера непосредственно конечным потребителям по прямым договорам поставки; посредникам; сбытовым предприятиям, действующим на территории этой страны. Комплектующие могут направляться как для снабжения сборочных предприятий, так и для оказания сервисных услуг. Наличие множества вариантов в направлении материального потока в страну-импортера определяют, что стратегия управления материальным потоком должна стать неотъемлемым элементом логистического управления ЭД.

При разработке стратегии управления материальным потоком целесообразно принятие управленческих решений о выборе формы материального потока (готовая продукция или комплектующие для их последующей сборки на территории страны-импортера), направляемого в страну-импортера. Очевидно, что такого рода стратегии будут отличаться

для различных стран. Выбор формы материального потока будет зависеть от ряда факторов, среди которых: удаленность страны-импортера от предприятия-экспортера; особенности таможенного оформления и размеры таможенных ставок; особенности законодательства страны-импортера; стратегическая значимость рынка и пр. [3, 4].

Рассматривая финансовые потоки при осуществлении ЭД, по нашему мнению, их можно разделить на два вида. Во-первых, это финансовый поток, который сопровождает сделки купли-продажи и перемещение материального потока (в виде готовой продукции или комплектующих). Во-вторых, это финансовый поток, который направлен из страны-экспортера в страну-импортера и призван обеспечить создание производственных (сборочное предприятие/ комплексное производство) и/или сбытовых, и/или сервисных предприятий на базе частичного/полного контроля и управления предприятием-экспортером. Логистическое управление ЭД предполагает определение стратегии управления финансовым потоком, не связанным с материальным, реализуемой посредством принятия ряда решений:

1) определение целесообразности инвестирования средств или организации работы зарубежных структур на основе неакционерного кооперационного соглашения;

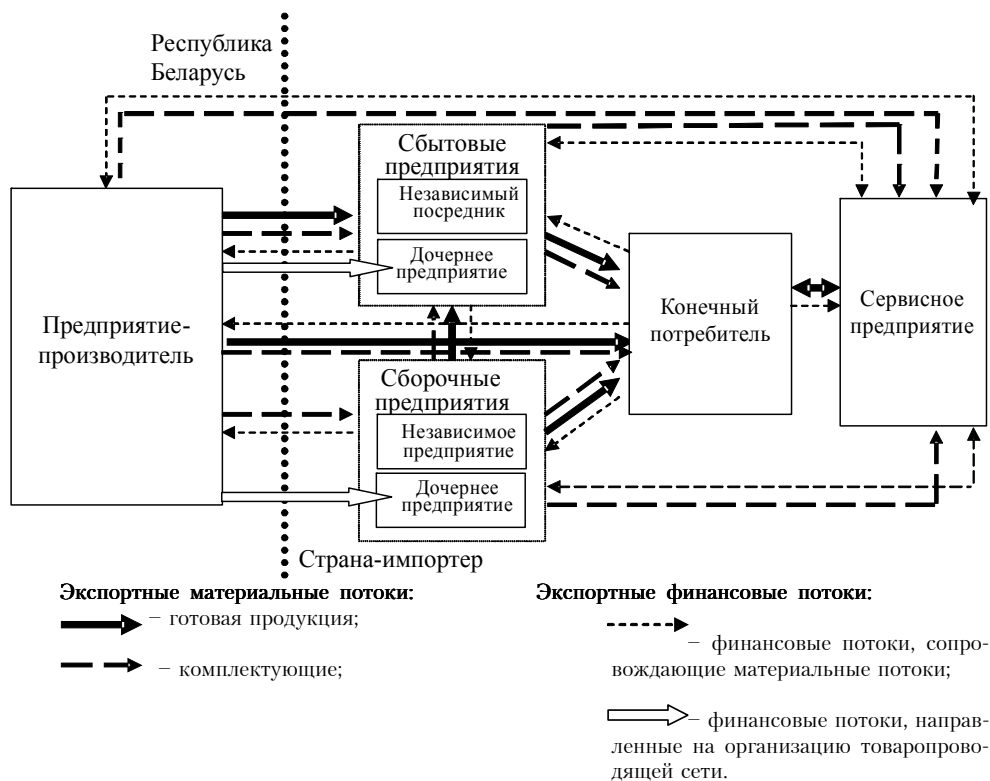
2) выявление функциональных структур (производственные, сбытовые, сервисные), в которые будут инвестироваться средства;

3) определение объемов инвестиций в выбранные функциональные структуры, которые в свою очередь определяют форму собственности для данных зарубежных структур и контроль над ними со стороны предприятия-экспортера.

Особенности движения материальных и финансовых потоков отражены в укрупненной структурно-функциональной модели макрологистической системе ЭД предприятия (см. стр. 19).

Таким образом, по мнению автора, отличительной особенностью макрологистической системы экспортной деятельности предприятия является наличие не только финансового потока, который сопровождает перемещение материального (экспорт готовой продукции и/или комплектующих), но и потока, направленного на организацию производственно-сбытовой и сервисной сети на территории страны-экспортера.

Послепродажное (техническое) обслуживание, являясь важнейшей составляющей конкурентоспособности товаров, определяет успех и интенсивность продаж на зарубежных рынках. Причиной этого является тот факт, что к традиционным факторам (политическая и экономические составляющие государственного присутствия на рынке, технические и качественные характеристики, их техническое обслуживание и т.д.), формирующим уровень конкурентоспособности, добавилось обязательное требование покупателя об обеспечении закупаемого изделия ИЛП, принятия и реализации решений по всей совокупности процессов послепродажного обслуживания объектов при минимальных затратах и высоком качестве услуг и эксплуатируемой продукции.



**Укрупненная структурно-функциональная модель макрологистической системы ЭД предприятия**

Источник: собственная разработка автора

### Заклучение

Таким образом, в рамках данной статьи определено, что экспортная деятельность представляет собой макрологистическую систему, которая имеет явно выраженный международный характер. В качестве отличительной особенности данной системы выделено наличие как финансового потока, который сопровождает перемещение материального (экспорт готовой продукции и/или комплектующих), так и потока, направленного на организацию товаропроводящей сети на территории страны-экспортера. Определение ЭД как системы позволило обосновать возможность применения логистических принципов к реализуемым в рамках ее процессам, а также сформировать две основные группы задач, реализуемых с помощью логистики в рамках ЭД. Это организационно-управленческие и операционные задачи. Решения задач на организационно-управленческом уровне предполагает разработку стратегии управления материальным и финансовым потоками. Стратегия управления материальным потоком заключается в выборе наиболее целесообразной формы материального потока, направляемого в страну-импортера. Стратегия управления финансовым потоком, не связанным

с материальным, предполагает определение целесообразности инвестирования средств в зарубежные структуры или организации их работы на основе неакционерного кооперационного соглашения, выявление функциональных структур (производственные, сбытовые, сервисные), в которые будут инвестироваться средства, а также объемов этих средств. Изложенные в статье теоретические аспекты позволяют сформировать комплексное представление об основных управленческо-организационных направлениях ЭД, решение которых целесообразно осуществлять с использованием логистических подходов и принципов. Предложенная модель ЭД раскрывает особенности потоковых процессов, для оптимизации которых возможно применение инструментов логистики.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Белорусское ОАО “Амкодор” в 2009 г снизило производство товарной продукции на 26,6 проц до 265 млрд бел. руб. // Портал информационной поддержки экспорта [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа : <http://www.export.by/?act=news&mode=view&id=16203&page=4>. – Дата доступа : 25.01.2010 г.
2. **Углов, В.В.** Финансирование внешнеторговых операций в странах переходной экономики / В.В. Углов. – Минск : Право и экономика, 2009. – 352 с.
3. **Данильченко, А.В.** Транснационализация промышленного и банковского капитала / А.В. Данильченко, Д.С. Калинин, О.Г. Ковшевич. – Минск : Белорус. гос. ун-т, 2007. – 182 с.
4. **Калинин, Д.С.** Формирование стратегии интернационализации машиностроительных предприятий Республики Беларусь : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Д.С. Калинин. – Минск, 2008. – 178 л.
5. **Кретов, И.И.** Логистика во внешнеторговой деятельности / И.И. Кретов, К.В. Садченко. – 2-е изд. – Москва : Дело и сервис, 2006. – 256 с.
6. **Григорьев, М.Н.** Логистика : учеб. пособие для студентов вузов / М.Н. Григорьев, А.П. Догов, С.А. Уваров. – М. : Гардарики, 2006. – 463 с.
7. **Петровец, В.Р.** Логистические системы / В.Р. Петровец, В.А. Гайдуков, В.Ф. Бершадский. – Горки : БГСХА, 2006. – 16 с.

Поступила в редакцию 29.10.2010 г.

УДК 330

**В.А. УСТИНОВИЧ, А.Н. ГЕРЦОВА**

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Показаны актуальность и проблемы процесса инвестиционного бизнес планирования в Республики Беларусь. Рассмотрены основные теоретические особенности хода расчетов при разработке бизнес-плана инвестиционного проекта, предложены пути повышения объективности показателей эффективности про-*

*екта. Предложено включать в бизнес-план целевые показатели роста производительности труда.*

### **Введение**

Бизнес-план инвестиционного проекта – визитная карточка предприятия. Именно бизнес-план предприятия дает инвестору исчерпывающие ответы на самые важные вопросы: имеет ли смысл вкладывать свои средства в инвестиционный проект, при каких условиях он будет максимально эффективен с учетом допустимого уровня рисков, которые определены разработчиком инвестиционного проекта. Поэтому разработка бизнес-планов инвестиционных проектов является комплексной, многофакторной, а следовательно, достаточно сложной задачей. В большинстве проектов можно найти массу достоинств и недостатков, но практически в любом из них присутствуют некоторые недоработки, которые можно обнаружить, вооружившись определенными знаниями.

Проблеме бизнес-планирования уделено значительное внимание в научных публикациях белорусских и российских авторов. В своей серии книг д.э.н. проф. В.М. Попов рассмотрел содержание и циклы реализации бизнес-проектов, процесс и методику составления бизнес-планов, проанализировал показатели оценки проектов. Ряд вопросов, связанных с разработкой бизнес-планов при помощи компьютерного моделирования, рассмотрены И.А. Баевым и др. [1, 2]. В Республике Беларусь существует ряд нормативных документов, регулирующих процесс инвестиционного бизнес-планирования [3, 4, 5]. Однако, несмотря на актуальность данного направления, методология бизнес-планирования нуждается в совершенствовании и доработке.

### **Основная часть**

Любой расчет инвестиционного проекта начинается с блока исходных данных. При бизнес-планировании этот блок состоит как из фактически сложившихся на момент его разработки, так и ожидаемых в течение прогнозного периода макро- и микроэкономических показателей: цен на продукцию, объемов производства и реализации, затрат на сырье и материалы, топливно-энергетические ресурсы, потребности в трудовых ресурсах и расходов на оплату труда работников, иных показателей.

При составлении сметы на приобретение того или иного технологического оборудования трудно учесть все необходимые затраты на его приобретение. Если приобретается какая-либо производственная линия, то обычно запрашиваемая сумма инвестиций ею и ограничивается. Однако зачастую в сумму поставки не включают вспомогательное оборудование, стоимость которого может колебаться от 20 до 80% от стоимости самой линии. Также не учитываются такие денежные и временные затраты, как на перемещение оборудования (стоимость транспортировки), погрузочно-разгрузочные работы, таможенные пошлины, монтаж и пус-

ко-наладочныя работы, а такжэ правядзенне дадатковых камунікацый і атрыманне дазволенаў на іх правядзенне.

Согласно нормативам [3] результат воздействия инвестиций на действующее предприятие оценивается на основе разности между чистым доходом организации с учетом реализации проекта и чистым доходом организации без учета реализации проекта. Если рассматривать предприятие как имущественный комплекс, можно воспользоваться принципом его текущего использования и зафиксировать все удельные показатели (стоимость единицы сырья, комплектующих, среднюю заработную плату, цену на единицу продукции) с одновременной экстраполяцией объемных показателей (количества потребленных ресурсов, объема выпущенной продукции) как с учетом, так и без учета реализации проекта. Тем самым становится экономически оправданным фиксирование показателей на весь прогнозный период. При этом на решение задачи по определению изменения эффективности работы предприятия под влиянием инвестиций не накладывается дополнительная задача по прогнозированию от него не зависящих экономических переменных, связанных с развитием макроэкономической ситуации в стране и в мире и, по сути, представляющая собой отдельный многоуровневый проект.

На стадии маркетинговой проработки инвестиционного проекта недостаточное внимание уделяется проблеме сбыта продукции. По бизнес-плану обычно вся производимая продукция продается, и при этом не отражаются связанные со сбытом затраты, кроме заработной платы сотрудников отдела сбыта предприятия.

На стадии проработки развития нового производства не учитывается, что в первый месяц начала производства идет большое количество брака, связанного с настройкой и доведением технологического оборудования. Производство будет работать нестабильно, а бракованную продукцию необходимо списывать на издержки, что обычно не упоминается в проектах.

Как правило, план производства прогнозируется на уровне максимальной загрузки технологического оборудования, но оборудование периодически останавливается на профилактику, которая по времени может занять несколько недель. Соответственно, производство не будет работать 12 месяцев в году с максимальной загрузкой. При этом сохраняется заработная плата рабочим, другие обязательные платежи и требуется предусмотреть средства для ремонта оборудования.

Ключевой блок любого инвестпроекта – это оценка его эффективности и толкование полученных в ходе расчета результатов. Оценка эффективности инвестиций основана на определении основных показателей проекта: чистый дисконтированный доход, индекс рентабельности, внутренняя норма доходности, динамический срок окупаемости. Дисконтирование денежных потоков при этом осуществляется с момента первоначального вложения инвестиций. Однако что является началом самого процесса дисконтирования? Процесс дисконтирования – это приведение сто-

имости денежных поступлений будущего к их стоимости в настоящем времени с коэффициентом меньше единицы, так как деньги, планируемые к получению “завтра”, условно имеют меньшую ценность для инвестора, чем их аналогичная сумма, имеющаяся в его распоряжении “сегодня”. Соответственно тот момент или период времени (месяц, год), когда инвестор впервые направил денежные средства в проект, является для него точкой отсчета, в которой их дисконтированная стоимость совпадает с номинальной (при этом коэффициент дисконтирования равен единице). Во все последующие периоды времени денежные потоки корректируются к указанной точке отсчета для того, чтобы оценить эффективность капитальных вложений для инвестора на момент их физического “старта”. На практике у разработчиков бизнес проектов встречаются следующие ошибочные подходы. В первом случае началом дисконтирования считается период времени, в котором в результате дисконтирования величина денежного потока впервые становится меньше его номинальной стоимости (коэффициент дисконтирования начинает принимать значения меньше единицы), при этом базовый период (предшествующий периоду первоначального вложения инвестиций) принимается за точку отсчета с соответствующим ему коэффициентом дисконтирования единица. Во втором случае, имеющем место при пересчете экономической части бизнес-плана по мере его реализации, по уже осуществленным периодам времени присваивается коэффициент дисконтирования единица, а по тем периодам, которые еще не наступили, проводится дисконтирование. Неточности в дисконтировании вносят существенные погрешности в расчет эффективности проекта.

Разработчики по-разному трактуют и результаты собственных расчетов эффективности бизнес-планов, что обусловлено привязкой таких показателей не к традиционным бухгалтерским, а альтернативным или вмененным издержкам при его реализации. Сложность расчетов и оценки их результатов при этом обусловлена необходимостью дисконтирования стоимости денег по ставке, учитывающей возможную упущенную выгоду, которую они могут принести при альтернативном инвестировании. Например, внутренняя норма доходности (ВНД) проекта по данному в Правилах определению – это интегральный показатель, рассчитываемый нахождением ставки дисконтирования, при которой стоимость будущих поступлений равна стоимости инвестиций. Иными словами, если ставка дисконтирования денежных потоков проекта составляет 14%, а ВНД равна 20%, это означает, что капитал предприятия сформирован за счет ресурсов, стоимость привлечения которых с учетом возможной упущенной выгоды составляет 14% годовых, а проект становится неэффективным в случае если такая стоимость ресурсов составит более 20%, и поэтому существует “запас прочности” проекта  $20\% - 14\% = 6\%$ . Например, это дает возможность безболезненного повышения ставки по кредиту в пределах 6 процентных пунктов в случае, если для реализации проекта привлекаются только кредитные средства. На практике у разработчиков

инвестпроектов встречаются ВНД порядка 100% и более. И, если формально данный показатель вроде бы говорит о существенном запасе прочности проекта, его значение вступает в противоречие со здравым смыслом: получается, что проект настолько эффективен, что способен окупить инвестиции со ставкой 100% годовых. Рентабельность белорусских предприятий достигает гораздо более скромных пределов (в 3 раза меньше). Это также свидетельствует о неверном ходе расчетов. Приведем другой пример: рентабельность инвестированного капитала 8%, внутренняя норма доходности 12% при стоимости привлеченных ресурсов 10% показывают, что вложение средств в реализацию данного проекта – экономически рискованный шаг, обусловленный “проеданием” ресурсов предприятием вследствие его низкой рентабельности. Отдельный случай – когда ВНД меньше нуля (инвестору необходимо предоставить ресурсы и еще “доплачивать” предприятию проценты за их использование).

Срок окупаемости проекта относится к основным показателям его эффективности и служит для определения степени рисков его реализации, ликвидности инвестиций с момента первоначального вложения инвестиций по проекту. Различают простой срок окупаемости и динамический (дисконтированный). Простой срок окупаемости проекта – это период времени, по окончании которого чистый объем поступлений (доходов) перекрывает объем инвестиций (расходов) в проект и соответствует периоду, при котором накопительное значение чистого потока наличности изменяется с отрицательного на положительное. Расчет динамического срока окупаемости проекта осуществляется по накопительному дисконтированному чистому потоку наличности. Динамический срок окупаемости в отличие от простого учитывает стоимость капитала и показывает реальный период окупаемости. На практике нередки случаи, когда реальный срок окупаемости проекта составляет по расчетам 20–30 лет и более. Если учесть, что срок полной амортизации приобретаемого оборудования составляет порядка 10–12 лет, то в таком случае предприятию по истечению данного срока необходимо запланировать финансирование издержек на демонтаж старого, приобретение нового оборудования и его установку. Об этом разработчики проектов умалчивают, делая упор на простой срок окупаемости проекта, который при этом может находиться в пределах сроков амортизации оборудования.

На стадии разработки экономической части инвестиционного проекта в окончательную сумму, необходимую для реализации инвестиционного проекта, ошибочно не включают оборотные средства, необходимые для закупки сырья и материалов, выплаты заработной платы, оплаты текущих платежей и т.д. Если производство с выраженным фактором сезонности, то следует учитывать, что если оно не работает, то затратная часть не равна нулю, так как текущие платежи (аренда, электроэнергия, частично заработная плата и т.д.) остаются на этот период.

Важным этапом аналитической работы при разработке бизнес-плана предприятия является определение путей роста производительности труда.



Наиболее общий подход определения ПТ может быть выражен формулой:

$$ПТ = \frac{П}{T},$$

где  $П$  – продукт в той или иной форме;

$T$  – затраты живого труда.

Чтобы добиться роста ПТ на предприятии, необходимо:

- сокращать затраты труда, экономить рабочее время;
- увеличивать сумму потребительных стоимостей, создаваемых в единицу времени;
- уменьшать время оборота ресурсов, путем сокращения времени производства и времени обращения, то есть нормировать сроки строительства и освоения производственных мощностей, внедрения в производство НИОКР;
- увеличивать оснащенность работника новыми средствами труда.

Одним из заключительных этапов инвестиционного бизнес-планирования является анализ чувствительности проекта: определение устойчивости его параметров эффективности к изменениям входных показателей (цены, объема производства, элементов затрат, капитальных вложений, условий финансирования и иных факторов). Следует обратить внимание, что, если для реализации проекта привлекаются банковские кредиты, необходимо включить в приводимый нормативами примерный набор факторов для анализа чувствительности фактор изменения процентной ставки по кредиту и определить ее допустимый диапазон. Это позволит избежать в дальнейшем внесения корректировок в бизнес план по требованию банка в случае изменения условий кредитования и избежать дополнительных расходов на проектирование. На практике иногда за фактор прямого влияния ошибочно принимается ставка дисконтирования, являющаяся зависящим от ряда внутренних и внешних факторов показателем.

Таким образом, оценка эффективности инвестиционных проектов является одним из наиболее важных этапов в процессе управления реальными инвестициями при организации новых производств или при техническом перевооружении старых. От того, насколько качественно выполнена такая оценка, зависит правильность принятия окончательного решения. Успех в том, чтобы привлечь внимание инвесторов и убедить их вложить денежные средства в проект. На это нацелены рассмотренные основные теоретические особенности хода расчетов при разработке бизнес-плана инвестиционного проекта, а также включение в их методическое обеспечение целевых показателей роста производительности труда.

#### *СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ*

1. Бизнес-планирование : учебник / под ред. В.М. Попова, С.И. Ляпунова и С.Г. Млодика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 816 с.

2. Бизнес-планирование на компьютере / И.А. Баев [и др.]. – Ростов н/Д : Феникс, 2007. – 316 с.
3. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь 31 августа 2005 г. № 158 “Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов” (в ред. постановления Минэкономики от 07.12.2007 № 214) // Консультант Плюс : Беларусь. [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”. – Минск, 2010.
4. Постановление Совета Министров Республики Беларусь 8 августа 2005 г. № 873 “О прогнозах, бизнес-планах развития и бизнес-планах инвестиционных проектов коммерческих организаций” (в ред. постановлений Совмина от 28.08.2006 № 1091, от 28.10.2008 № 1602, от 29.09.2009 № 1258) // Консультант Плюс: Беларусь. [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”. – Минск, 2010.
5. Инвестиционный Кодекс Республики Беларусь 22 июня 2001 г. № 37-З // Консультант Плюс : Беларусь. [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”. – Минск, 2010.

Поступила в редакцию 16.12.2010 г.

УДК 339.137.2(476)

Т.С. АКУЛИЧ

## **АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ДИНАМИКИ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

*В статье рассмотрены основные факторы, определяющие структуру внутреннего рынка и обеспечивающие конкурентоспособность предприятий отрасли. Проанализирована доля национальных производителей на отраслевых внутренних рынках с использованием данных о стоимостных объемах промышленного производства, объемах экспорта и импорта. На примере Республики Беларусь рассмотрено влияние курсовой политики на конкурентоспособность отечественных производителей на внутренних рынках по отраслям промышленного производства.*

### **Введение**

Меры по совершенствованию экономической политики государства направлены на достижение оптимального эффекта от использования различных инструментов регулирования. По мнению многих ученых, курсовая политика является инструментом государственного регулирования, оказывающим воздействие на конкурентоспособность всей экономики [1, 2]. Изменение курса национальной валюты оказывает разностороннее воздействие на развитие различных отраслей экономики, и важное значение имеет государственная поддержка национальных производителей и развития их внутреннего рынка.

### Основная часть

Рассмотрим влияние валютного курса, оказываемое на конкурентоспособность отраслей белорусской промышленности на внутреннем рынке. Степень влияния курса национальной валюты на конкурентоспособность различных отраслей неодинакова в силу ряда факторов, определяющих структуру внутреннего рынка и обеспечивающих конкурентоспособность предприятий отрасли:

1. Зависимость от импорта сырья, материалов и комплектующих. Конкурентоспособность продукции, в производстве которой использовалось импортное сырье, материалы и комплектующие, в значительной степени зависит от цен на импорт. Причем, цены складываются не только исходя из мировых тенденций на сырьевых рынках, а в основном, зависят от уровня цен в стране поставщика и курса национальной валюты. Таким образом, девальвация белорусского рубля приведет к снижению затрат на производство продукции, данный эффект будет тем сильнее выражен, чем большая доля в затратах производства приходится на импортные сырье, материалы и комплектующие. Снижение затрат приведет к снижению цен на продукцию, повышению конкурентоспособности по цене относительно импортных аналогов и расширению доли национальных производителей на внутреннем рынке, при девальвации национальной валюты эффект будет противоположным.

2. Доступ к технологиям и оснащенности. Использование при производстве продукции современных технологий и оборудования позволяет достичь высокого уровня качества, снижения материало- и трудоемкости. Сочетание данных характеристик позволяет достичь конкурентоспособности не только в соотношении цена/качество, но и создать продукт, не имеющий аналогов на рынке. Доступ предприятий к технологиям и современному оборудованию зависит от наличия внутренних резервов предприятия и возможности привлечения инвестиций. Производство товаров высокого качества по более низким ценам влечет повышение доли рынка. Белорусские производители импортируют основную часть технологий и современного оборудования, соответственно, ревальвация белорусского рубля позволяет повысить качество производимой продукции с меньшими затратами. При девальвационных процессах в экономике доступ к современным технологиям и оборудованию снижается, что связано с увеличением их стоимости. Возросшие затраты на производство продукции в цене реализуемых товаров на внутреннем рынке снижают конкурентоспособность отрасли.

3. Приоритетность развития данной отрасли. Отражает заинтересованность государственных органов в наращивании объемов производства данной отрасли. Что может быть связано с удовлетворением внутреннего спроса и вытеснением импорта, либо с перспективным развитием работы отрасли на внешних рынках. При направленности отрасли на внутренний рынок государственными органами реализуется протекционистская политика по отношению к импортным аналогам продукции,

поддержка предприятий осуществляется посредством снижения налоговой нагрузки, предоставлением льготных условий кредитования, что формирует ценовую конкурентоспособность продукции отрасли.

Однако, учитывая данные факторы, можем говорить об общих тенденциях во всей экономике, для более информативного анализа влияния изменений курса национальной валюты на конкурентоспособность белорусских производителей на внутреннем рынке необходимо также учитывать такие факторы, как:

- степень дифференцированности рынка;
- эластичности спроса на товары, представленные на данном рынке.

Внутренние рынки низкой степени дифференцированности представлены сырьевыми товарами и полуфабрикатами, имеющими низкую эластичность спроса. Такие рынки более подвержены протекционистской политике государства. Цены на сырьевых рынках являются экзогенно заданными. Внутренние рынки высокой степени дифференцированности представлены товарами, имеющими различную эластичность спроса по цене, подвергаются протекционистской политике со стороны государства по отдельным группам товаров или отраслям.

Курс национальной валюты разнонаправленно влияет на внутренние отраслевые рынки в зависимости от доли рынка, дифференцированности представленной на нем продукции и уровню контроля над ценами. Присутствие протекционистской политики и характер продукции (стандартная и дифференцированная) позволяют считать конкуренцию на внутреннем рынке республики несовершенной. Основной объем экспорта и импорта республики представлен продукцией машиностроения (машины, оборудование, транспортные средства), химической отрасли, черными и цветными металлами, минеральными продуктами. В состав импорта входят как сырьевые товары, так и готовая продукция. Экспорт республики представлен минеральными продуктами, продукцией химической промышленности и машиностроения. На внутреннем рынке различных отраслей, помимо продукции национальных производителей, присутствуют импортные товары. Таким образом, согласимся с мнением ученых, считающих полное вытеснение импорта экономическим феноменом или фундаментальным ориентиром, так как на практике не существует полностью взаимозаменяемых товаров [3, 4]. Это объясняет наличие широкого круга импортеров на внутренних рынках, производящих продукцию с различным уровнем издержек и, соответственно, реализуемую по различным ценам.

Таким образом, изучение влияния изменения курса национальной валюты на конкурентоспособность национальных производителей на внутреннем рынке необходимо проводить как для промышленности в целом, так и для каждой отрасли в отдельности.

Изменение курса белорусского рубля с декабря 2008 по 2010 г. выражено постепенной девальвацией, что вызвало изменения на всех уровнях экономики, и, в частности, в промышленном производстве. Основное

влияние девальвации связано с притоком импорта, что обостряет конкуренцию на внутреннем рынке между импортерами и национальными производителями.

Анализ влияния девальвации на внутренний рынок целесообразно начать с рассмотрения изменений физического объема импорта. В таблице 1 отражены темпы изменения физического объема импорта по укрупненным группам товаров.

Таблица 1

**Темпы роста физического объема импорта товаров  
(в % к соответствующему периоду предыдущего года)**

Товарные группы	2009	январь-июнь 2010	июль-декабрь 2010
Инвестиционные товары	75,4	100,7	101,2
Промежуточные товары	89,8	95,9	110,4
в том числе			
энергетические	101,9	74,9	98,6
прочие промежуточные товары	78,7	124,9	127,3
Потребительские товары	82,2	120,1	115,8
в том числе			
продовольственные товары	88,9	107,4	110,6
непродовольственные товары	78,8	127,2	125,1

Согласно данным, представленным в таблице, девальвация вызвала увеличение импорта республики по укрупненным группам товаров. На данном этапе исследования можем заключить, что девальвация белорусского рубля вызвала снижение конкурентоспособности белорусской промышленности на внутреннем рынке. Однако эффект недостаточно выражен в силу того, что не учтена емкость рынка.

Далее проведем анализ влияния девальвации курса национальной валюты на конкурентоспособность белорусской промышленности с учетом емкости рынка и протекционистской политики.

Распределение внутреннего рынка между товарами и услугами национальных производителей и импортеров было оценено по объемам выпуска национальных производителей, объемам экспорта и импорта с учетом налогов на импорт. Реальный эффективный обменный курс рассчитывался по “корзине” импортных товаров на основе Инструкции по расчету показателей динамики курсов белорусского рубля, утвержденной Постановлением Совета директоров Национального банка Республики Беларусь № 142 от 11 мая 2004 г. [5]. При этом были использованы данные об объемах импорта, валютных курсах и индексах цен производителей для семнадцати стран – основных импортеров Республики Беларусь, на которые приходится более 80% суммарного импорта страны [6, 7, 8].

Показатели доли продукции национальных производителей и показатели реального эффективного курса национальной валюты по импорт-

ной корзине для белорусской экономики отражают положительную взаимосвязь (рис. 1, 2).

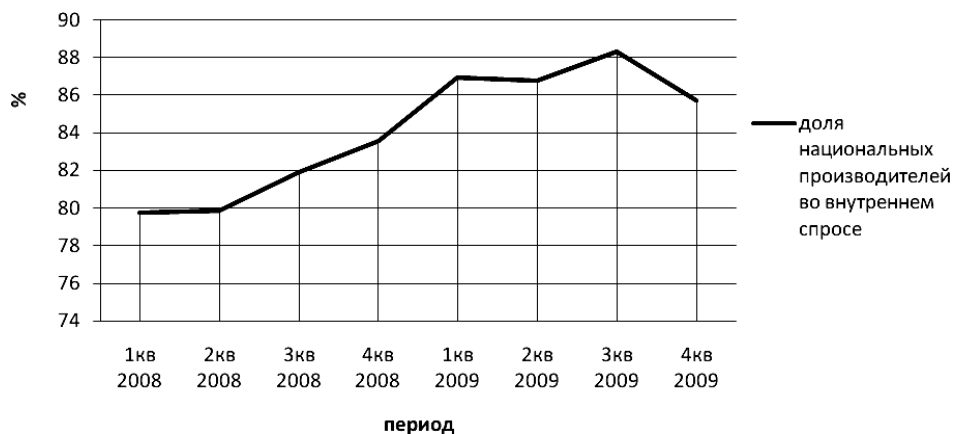


Рис. 1. Показатели доли национальных производителей во внутреннем спросе

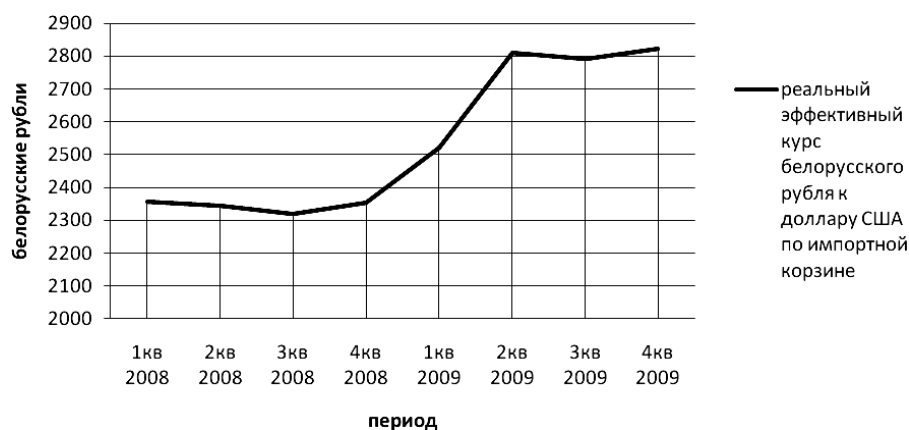


Рис. 2. Показатели реального эффективного курса национальной валюты по импортной корзине

Данные проведенного анализа влияния девальвации курса национальной валюты на конкурентоспособность белорусской промышленности с учетом емкости рынка и протекционистской политики свидетельствуют об отрицательном влиянии девальвации белорусского рубля на конкурентоспособность национальных производителей на внутреннем рынке.

Для расчета доли национальных производителей на отраслевых внутренних рынках были использованы данные о стоимостных объемах промышленного производства (в белорусских рублях) и импорта и экспорта по 97 товарным группам в классификации ГТК (в долларах США). Для расчета использовались данные о стоимостных объемах экспорта и импорта, объем производства по отраслям и обменный курс национальной валюты. Расчеты сведены в таблицу 2.

Таблица 2

**Расчетная доля продукции национальных производителей  
во внутреннем спросе (в %)**

	1кв 2008	2кв 2008	3кв 2008	4кв 2008	1кв 2009	2кв 2009	3кв 2009	4кв 2009	1кв 2010	2кв 2010	3кв 2010
Черная металлургия	70	71	71	71	30	30	82	64	52	36	84
Химическая и нефтехимическая	12	13	14	13	24	14	19	19	25	21	20
Машиностроение и металлообработка	34	34	35	34	35	29	16	31	31	22	4
ЛДЦБ	69	69	69	69	64	63	60	61	53	49	47
Легкая	16	17	17	16	21	7	20	30	4	71	5
Пищевая	69	69	70	69	68	66	66	65	66	63	61

Приведенные в таблице данные позволяют сделать следующие выводы относительно эффекта постепенной девальвации с конца 2008 года:

- в отрасли пищевой промышленности незначительное снижение доли внутреннего рынка.
- в отрасли ЛДЦБ снижение доли внутреннего рынка сопоставимо с темпами девальвации;
- в отрасли машиностроения и металлообработки эффект девальвации слабо выражен, доля внутреннего рынка значительно снизилась;
- в химической и нефтехимической отрасли доля на внутреннем рынке незначительно возросла;
- в отрасли черной металлургии и легкой промышленности связь между девальвацией и изменением доли внутреннего рынка отсутствует.

### Заключение

Таким образом. В результате проведенного анализа приходим к следующим выводам:

1. Девальвация вызвала приток конкурирующего импорта в отрасли ЛДЦБ и пищевой промышленности. Несмотря на то, что в отрасли пищевой промышленности доля импортного сырья выше, чем в ЛДЦБ, доля внутреннего рынка снизилась в меньшей степени, чем в ЛДЦБ. Таким образом, снижение цен на импортное сырье не оказывает значительного влияния на конкурентоспособность данных отраслей на внутреннем рынке. Цены национальных производителей снизились в меньшей степени, чем цены на конкурирующий импорт. То есть девальвация рубля негативно влияет на конкурентоспособность отраслей ЛДЦБ и пищевой промышленности на внутреннем рынке.

2. Влияние девальвации на внутренний рынок отрасли машиностроения и металлообработки выражен в недостаточной степени. Условно можно говорить о том, что влияние девальвации на конкурен-

тоспособность на внутреннем рынке данной отрасли происходит с запаздыванием и сочетается с другими факторами потери доли внутреннего рынка.

3. Положительный эффект влияния девальвации на долю внутреннего рынка наблюдается в отрасли химической и нефтехимической промышленности. В данной отрасли доля импортного сырья высока и снижение цен на импорт вызвало снижение цен производителей в большей степени, чем удешевление цен на импортные аналоги, также высока степень контроля за уровнем цен со стороны государства на рынке, что объясняется протекционистской политикой. Данный эффект объясняет увеличение доли внутреннего рынка и вытеснение импорта, что повышает конкурентоспособность национальных производителей на рынке.

Таким образом, для поддержания конкурентоспособности национальных производителей на внутреннем рынке для Республики Беларусь предпочтительна ревальвационная курсовая политика. Ревальвация белорусского рубля позволит снизить затраты национальных предприятий на сырье и оборудование, что в сочетании с протекционистской политикой государства расширит долю внутреннего рынка национальных производителей.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Михайлушкин, А.И.** Международная экономика / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко. – Санкт-Петербург : Питер Пресс, 2008. – 463, [1] с.
2. **Маркусенко, М.В.** О необходимости совершенствования курсообразования и его влияния на конкурентоспособность национальной экономики / М.В. Маркусенко // Новое качество экономического роста: инновации, инвестиции, конкурентоспособность; научно-редакционный совет: М.В. Мясникович и др. – Минск : Право и экономика, 2007. – 767 с.
3. **Улюкаев, А.В.** Современная денежно-кредитная политика / А.В. Улюкаев. – Москва : Дело, 2008. – 207 с.
4. **Осипова, О.А.** Валютная политика, курсообразование и валютные кризисы / О.А. Осипова, Петроневиц М.В. – Москва : МОНФ, 2005. – 138 с.
5. Инструкция по расчету показателей динамики курсов белорусского рубля : утв. Советом директоров Нац. банка Респ. Беларусь 11.05.2004: текст по состоянию на 1 мар. 2010г. – Минск : Дикта, 2010. – 35 с.
6. Официальный сайт министерства статистики и анализа Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [belstat.gov.by/homep/indicators/main1.php](http://belstat.gov.by/homep/indicators/main1.php) – Дата доступа : 06.02.2011.
7. Официальный сайт Международного валютного фонда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/data.htm> – Дата доступа : 12.01.2011.
8. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [nbrb.by/statistics/reserveAssets/assets.asp](http://nbrb.by/statistics/reserveAssets/assets.asp) – Дата доступа : 22.12.2010

Поступила в редакцию 22.03.2011 г.



УДК 630.722

О.А. СУКАЧ

## МИРОВОЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС В ОЦЕНКАХ АНАЛИТИКОВ

*В конце первого квартала 2010 г. крупнейшие аналитические компании опубликовали отчеты, касающиеся лесопромышленной сферы и ее ведущих игроков на мировом рынке.*

*Одной из ключевых тем в прогнозах, безусловно, стал мировой финансовый кризис, который не просто сказался на состоянии отрасли, а принципиально изменил привычную расстановку сил в этом сегменте рынка.*

### Введение

В начале 2009 г. Food and agriculture organization of the UN (Fao) – организация ООН по вопросам продовольствия и сельского хозяйства – опубликовала годовой прогноз, касающийся развития мирового лесопромышленного комплекса (ЛПК). Согласно данному отчету мировой спрос на древесину и продукцию из дерева к 2030 г. должен вырасти в несколько раз. Причинами подобного роста аналитики назвали демографический рост, рост мировой экономики, развитие стран Азии и Тихоокеанского региона, стремление регулировать экологию на государственном уровне и использование древесины и продуктов ее переработки в качестве биотоплива. По статистическим данным на 2008 г., экспортерами двух третей всей продукции из дерева были Европа и Северная Америка, 10% приходилось на долю Латинской Америки, 5% – на Африку и 15% – на страны Азии и Тихоокеанского региона (крупнейшего импортера сырья). Аналитики прогнозировали повышение спроса на панели и плиты (Азия здесь играет ведущую роль), рост производства целлюлозно-бумажной промышленности (согласно прогнозам, рынок между собой в ближайшем будущем поделят Европа, как крупнейший экспортер бумаги, и Азия) и увеличение экспорта кругляка (до 40%). Так, по сведениям Fao, крупнейшими игроками рынка к 2030 г. должны были бы стать Европа (и ее главный претендент – Российская Федерация), Азия (Индия, Япония, Китай и страны Тихоокеанского региона) и Северная Америка (Канада и США) [1].

Однако мировой кризис опроверг прогноз крупнейших аналитиков: в конце 2008 – первой половине 2009 г. он выявил новых игроков, дискредитировал старых и кардинально сменил экономику мирового ЛПК. Известная консалтинговая и аудиторская компания PricewaterhouseCoopers (PwC) опубликовала по итогам 2009 г. отчет, согласно которому количество сделок по слиянию и приобретению компаний в ЛПК и целлюлозно-бумажной промышленности снизилось на 23% по сравнению с предыдущим годом в результате экономического кризиса. В 2009 г. были заключены сделки на сумму \$21,3 млрд, что на 6,2 млрд меньше, чем в 2008 г.

PwC предупреждает об экономическом коллапсе и глобальном изменении мирового спроса, что приведет к рекордно низким показателям объема сделок в отрасли к концу 2010 г.

Теперь следует рассмотреть отдельно взятые страны.

Сегодня Китай является одним из крупнейших мировых экспортеров лесоматериалов и изделий из дерева, 50% которых составляют деревянная мебель, ДСП и фанера. Тем не менее под влиянием кризиса и внутренних факторов экспорт картона и бумаги снижался ежемесячно в 2009 г. (по итогам года наблюдался спад на 7,8% в конце 2009 г. по сравнению с концом 2008 г.), объемы импорта круглого леса упали на 20,3%. Потребление пиломатериалов и изделий из дерева в строительстве также значительно сократилось. Как утверждают эксперты, декабрь 2009 г. по производственным показателям был самым неудачным месяцем в отрасли за весь рассматриваемый период. В первом квартале 2010 г. цены на мелованную бумагу, картон и целлюлозу стали расти во многом благодаря поддержке правительства и разработанному плану по восстановлению отрасли. Данные меры включали в себя ограничение импорта макулатуры с целью стимулировать потребление собственного вторсырья, обновление бумагоперерабатывающих комбинатов, использование внутренних ресурсов баланса и пиловочника. В настоящее время в Китае действуют антидемпинговые пошлины на импорт газетной бумаги из Канады, США и Кореи [2, с. 108].

Япония, второй после Китая крупнейший импортер древесины, согласно данным Института мировых ресурсов (World Resources Institute – WRI) в 2009 г. снизила ввоз дерева на 34% по сравнению с 2008 г. и на 50% по сравнению с 2004 г. Данная ситуация обусловлена снижением поставок из Российской Федерации и ориентацией японского импорта на рынок США. Это связано с тем, что японский лесопромышленный комплекс исторически ориентировался на двух крупнейших поставщиков сырья – Россию и США. С изменением Лесного кодекса Российской Федерации и повышением пошлин на экспорт в январе 2007 г. Россия вышла из числа крупнейших стран – экспортеров леса, в том числе и для Японии: в июле 2009 г. объемы закупаемой древесины в России были сокращены вдвое по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. К 2012 г. Япония планирует импортировать лес из стран Европы и Латинской Америки, США, Канады, Новой Зеландии, Вьетнама. Так, например, импорт европейского круглого леса хвойных пород в октябрь-ноябре 2009 г. увеличился до 136,7 тыс. м<sup>3</sup>, то есть на 6,4% по сравнению с сентябрем 2009 г. [2, с. 110].

Эксперты фиксируют очевидный рост дефицита продукции из США и дисбаланс запросов покупателей и возможностей поставщиков. Цены растут даже на ту продукцию, которая поставляется мелкими и средними североамериканскими компаниями. Внутренний рынок, искусно инициированный дефицит необработанной древесины и сырья приводит к тому, что предприятия по производству пиломатериалов в Японии вы-

нуждены закрываться или переходить на неполные мощности, цены, как на местную продукцию, так и на импортируемые пиломатериалы остаются стабильными в иенах, но увеличиваются в долларах, поскольку меняются курсы валют.

Эксперты и участники рынка строят прогнозы относительно будущего отрасли. Согласно некоторым из них уровень потребления древесины и продукции ЛПК в 2010 г. останется таким же, как и в 2009, в 2010 г. произойдет уменьшение объемов импорта древесины на 0,7% по сравнению с предыдущем годом (с 4 511 до 4 478 тыс. м<sup>3</sup>) [2, с. 111].

Спрос на пиломатериалы в целом увеличится до 5 887 тыс. м<sup>3</sup> (на 1,2% по сравнению с 2009 г.). В 2010 г. импорт европейской древесины останется на уровне 2009 г. (2500 тыс. м<sup>3</sup>), хотя полного восстановления спроса на продукцию из Европы ожидать не стоит.

Северная Америка в 2010 г. предположительно экспортирует 2 527 000 м<sup>3</sup> древесины и займет первое место среди экспортеров, опередив по данному показателю Россию и Юго-восточную Азию (прогнозируемый объем экспорта составит 750 и 489 тыс. м<sup>3</sup> соответственно). Спрос на упаковочную продукцию из Чили и новой Зеландии ожидается высокий – 700 тыс. м<sup>3</sup>. Аналитики прогнозируют также увеличение спроса на поставки пиломатериалов из Северной Америки в объемах, которые на 9,9% превысят прошлогодние, – 2477 тыс. м<sup>3</sup> вместо 2253 тыс. Спрос на российские пиломатериалы увеличится на 10,1% – до 750 тыс. м<sup>3</sup>. Кризис 2009 г. в строительстве многие сравнивают с упадком в отрасли после второй мировой войны. Однако аналитики уже фиксируют рост объемов строительства, а следовательно, восстановление темпов и объемов в сфере ЛПК и в первую очередь в области производства пиломатериалов и продукции деревообработки.

Согласно отчетам целлюлозные комбинаты и лесопилки США оказались непосредственно вовлечены в экономический кризис в конце 2008 – начале 2009 г. Ни одно предприятие Северной Америки не было в достаточной мере готово к сложившейся ситуации, что и нашло отражение в выпуске основной массы продукции ЛПК. Показатели производительности упали на 29% в декабре 2009 г. по сравнению с показателями в том же месяце 2008 г. Загрузка производственных мощностей была также рекордно низкой: 69% в декабре против 87% в Европе и 85% в остальном мире. В последнем квартале 2009 г. производство пиломатериалов снизилось на 23% по сравнению с тем же кварталом 2008 г. Спад производства продолжился и в 2010 г: лесопилки в западной части США произвели на 35% меньше продукции в январе 2010 г. по сравнению с тем же периодом 2009 г. Факторами, вызвавшими сокращение производства ЦБП и лесопиления, помимо кризиса, были значительное снижение спроса на продукцию интегрированных бумажных компаний и производителей сырья и снижение цен на стружку и целлюлозу в первом квартале 2010 г. [4].

По наблюдениям аналитиков корпорации RISI, кризис коснулся и рынка газетной бумаги. Спрос на нее упал на 33% по сравнению с преды-

душим периодом 2008 г., что сказалось и на производстве, которое снизилось на 26%. Для издателей первая половина 2009 г. стала худшей в истории отрасли: 443 тыс. т газет и печатной продукции исчезли с внутреннего рынка, в то же время производители не смогли обеспечить экспорт – за первые два месяца 2009 г. поставки газетной и печатной продукции сократились на 35% [1].

Согласно прогнозам, в 2010 г. ожидается рост спроса на пиломатериалы на 11% по сравнению с 2009 г. – до 976 930,84 м<sup>3</sup> (с ростом площадей строительства на 21% – до 670 тыс. м<sup>2</sup>). Дополнительным стимулом для подъема промышленности станет поддержка правительства, которое готово обеспечить налоговые льготы всем предприятиям, занятым в отрасли.

Аналогичная ситуация наблюдалась в Канаде, где лесопромышленный комплекс завязан на США. Спрос на целлюлозу, бумагу и сырье продолжал падать в течение первого квартала 2009 г. Все ЦБК вынуждены были сократить выпуск продукции. По данным Ассоциации деревообрабатывающих предприятий Запада (Western Wood Products association), наибольший спад наблюдался в Британской Колумбии (шестой провинции Канады), где в январе 2009 г. объемы производства сократились на треть по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а загрузка производства – вдвое.

Что касается лесопилок, то в I квартале 2009 г. производства были остановлены не только в Британской Колумбии, но и на востоке Канады (в Квебеке и Онтарио). Закрытие лесопилок, по мнению экспертов, будет продолжаться. Деревянное строительство также вынуждено было сократить объемы, что заметно сказалось на состоянии канадской экономики. Единственная отраслевая составляющая, которая не претерпела значительных изменений, – это производство щепы и стружки. Спрос на эту продукцию оставался стабильным и даже увеличился по сравнению с июлем 2008 г.

Согласно данным Института экономических исследований Pellervo (РТТ), исследовательского института Metla и аналитиков WRI глобальный экономический спад оказывает существенное воздействие и на европейскую лесную промышленность.

Зависимость финской промышленности от экспорта всегда подчеркивалась специалистами. Из-за резкого снижения мирового спроса на бумагу и пиломатериалы лесная отрасль страны сокращает объемы производства. Сокращение спроса на бумагу привело к тому, что большинство предприятий не смогли адаптироваться к изменению ценовой политики и либо работают вполовину своих мощностей, либо закрываются. Прогнозируется, что сокращение бумажного производства в Финляндии в этом году достигнет 10–15% по сравнению с прошлым годом. Выпуск целлюлозы снизится еще больше – на 15–20%. Лесной промышленности удастся сохранить баланс производства и сбыта с помощью сокращения производства.

В Европе производство пиломатериалов снизилось примерно на 10%. Несмотря на сокращение объемов производства, цены на пиломатериалы также резко снизились. В Финляндии средняя экспортная цена пиломатериалов упала на 17%. Снижение объемов производства в 2009 г. произошло за счет уменьшения количества рабочих смен. Из-за этого в лесопильной отрасли коэффициент загрузки мощностей будет в этом году лишь немногим более 60%. Наконец, заметный спад объемов производства в финской лесной промышленности также изменит спрос на круглый лес. В 2008 г. финской лесной отрасли необходимо было около 75 млн м<sup>3</sup> круглого леса, а в 2009 и 2010 гг. потребность будет только на уровне около 55 млн м<sup>3</sup> в год.

Что касается Германии, то в этом зимнем сезоне были совершены лишь несколько сделок (в Гессене и Баварии), в которых, однако, не участвовали крупнейшие компании. Это объясняется тем, что в последнее время малые и средние предприятия были активнее. Например, они так и не достигли стадии сокращения мощностей лесопилок в отличие от крупнейших компаний и смогли заработать на производстве сырья для энергетического сектора, инициировать спрос на аксессуары и прочую дизайнерскую продукцию.

Что касается импорта, в 2009 г. по сравнению с 2008 г. был зафиксирован рост импорта круглого леса хвойных пород в Германию из следующих европейских стран: Норвегии (+191%, до 25 410 м<sup>3</sup>), Чехии (+174%, до 44 245 м<sup>3</sup>), Финляндии (+142%, до 21 747 м<sup>3</sup>), Бельгии +15%, до 5 577 м<sup>3</sup>) и Швеции (+1%, до 83 372 м<sup>3</sup>). На конец 3-го квартала 2009 г. стоимость кубометра по странам-экспортерам составила: Швеция – 187,99 евро (за 10 месяцев в среднем 183,13 евро), Чехия – 177,94 евро (за 10 месяцев в среднем 173,56 евро), Польша – 469,73 евро (за 10 месяцев в среднем 472,93 евро), Финляндия – 208,64 евро (за 10 месяцев в среднем 208,4 евро), Эстония – 227,31 евро (за 10 месяцев в среднем 205,03 евро). Тем не менее, несмотря на очевидный рост, в 2009 г. по сравнению с 2008 г. стоимость импорта была на 13% ниже [3, с. 139].

Если говорить об экспорте, в Германии в начале зимнего сезона торговля твердыми породами древесины только набирала обороты. Пока смело можно говорить о том, что на европейском рынке оживилась торговля с Азией, тогда как в сделках на внутреннем рынке европейские продавцы и покупатели крайне осторожны. И те и другие отмечают, что рынок словно замер в ожидании крупных сделок. В декабре 2009 г., по материалам Destatis, цены на пиломатериалы продолжили снижаться (по сравнению с ноябрем того же года): на пиломатериалы лиственных пород на 5,37%, на щепу хвойных пород на 3,89%, на ДСП на 10,84%.

Катастрофическое снижение объемов экспорта зафиксировано в производстве и продаже паркета. И это притом что в основном цены на древесину из дуба (основной материал) остались прежними по сравнению со вторым кварталом 2009 г.

Уменьшились объемы потребления дуба для производства паркета также и в ряде европейских стран. В Скандинавии сезон начался с падения цен; подобная ситуация продолжает сохраняться на французском и итальянском рынках, которые являются основными для немецких поставщиков сырья. По результатам 2009 г., сокращение экспорта паркета и ламината составило 22% на французском и итальянском рынках; также на треть сократились объемы экспортных поставок в Норвегию, Испанию, Великобританию и Швецию.

Потери экспортеров оцениваются в 29 млн евро (-44,2%). В конце осени цены на экспортируемую древесину были такие (евро/м<sup>3</sup>): в Китай – 100 (средняя в период с января по сентябрь 2009 г. – 114), в Австрию – 67 (средняя 67), в Данию – 65 (средняя 69), в Италию – 121 (средняя 98), в Японию – 202 (средняя 181) [2, с. 138].

Неожиданным для экспертов оказалось влияние мирового кризиса на Латинскую Америку: 2009 год было самым тяжелым периодом для ЛПК данного региона. По сведениям RISI и WRI, производство 250 тыс. т бумаги и картона было закрыто в последнем квартале 2009 г., затем еще на 150 тыс. т снижены объемы производства в I квартале 2010 г. Производители контейнеров и упаковки столкнулись с резким спадом в развитии производства (впервые за все время экономической стабильности и процветания). Производства либо закрывались, либо работали на половину или треть мощности (Pigascaba, Klabin и другие компании). Экспортеры вынуждены были переориентировать поток продукции с внешнего на внутренний рынок, где появилась возможность покупать сырье, целлюлозу и бумагу по низким ценам. Однако по сравнению с другими регионами Латинская Америка имеет все шансы выбраться из кризиса к 2011 г. Ослабление местных валют позволяет производителям держаться на уровне, не уменьшая поставок в Европу и Северную Америку.

Прогнозы мировых аналитиков на вторую половину 2010 г. не предвещают быстрого восстановления экономики и роста спроса на продукцию ЛПК и ЦБП, однако изменения, зафиксированные в конце 2009 – первой пол. 2010 г., позволяют говорить о том, что определились основные лидеры отрасли, которые, несмотря на кризис, увеличивают объемы производства. Впрочем, о конкретных цифрах говорить пока рано: как будет развиваться мировой рынок, покажет время.

По мнению экспертов в области мирового ЛПК, к 2011 г. должна произойти перестройка отрасли. Следом за мировыми гигантами – Finncore, Stora Enso, UPM – участникам рынка необходимо пересмотреть эффективность управления ресурсами, гибкость структуры предприятий, модернизировать выпускающие мощности, сократить трудовые ресурсы. Тогда европейским странам можно будет рассчитывать на увеличение производства и, следовательно, на возобновление экспорта в стремительно развивающиеся регионы – Юго-восточную Азию и Северную Африку. Реструктуризация европейских ЦБП позволит им стать конкурентоспособными не только на внутреннем рынке. К 2011 г. увеличится спрос на пиломатериалы и необра-

ботанную древесину в Средней Азии (Египте, Турции, Кувейте, Иордании). Поэтому европейский экспорт в эти страны сможет обеспечить предприятиям постепенный доход, но не легкую прибыль.

Конечно, череда банкротств, случившихся в 2008 – 2009 гг., не закончилась, но банкротство – последний повод для пересмотра своих позиций на рынке и изменения себя и своей компании.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Forest products annual market review 2009 – 2010 [Электронный ресурс]. – 2010 – Режим доступа : [www.unece.org/timber](http://www.unece.org/timber). – Дата доступа : 15.09.2010
2. **Мамаева, О.А.** ЛПК в КНР и Японии / О.А. Мамаева // Леспроминформ. – СПб., 2009. – № 7 (65). – С. 108–111.
3. **Мамаева, О.А.** Игра в “микадо” / О.А. Мамаева // Леспроминформ. – СПб., 2009. – № 9 (67). – С.138-140.
4. Портал лесной отрасли [Электронный ресурс] – 2010 – Режим доступа : <http://wood.ru>. – Дата доступа : 17.08.2010

Поступила в редакцию 14.02.2011 г.

УДК 316.74:316

**А.В. КОМАРОВСКИЙ**

## **ФРИДРИХ ТЕНБРУК КАК НЕОВЕБЕРИАНЕЦ: ОТ КРИТИКИ СОЦИАЛЬНЫХ НАУК К ПРОЕКТУ КУЛЬТУРСОЦИОЛОГИИ**

*Статья посвящена немецкому социологу-неовеберианцу Фридриху Тенбруку. Автор дает краткий обзор вебероведческих работ Тенбрука и его интерпретации наследия Макса Вебера. Демонстрируется релевантность веберовского учения как для критики социальных наук, так и для разработки проекта культурсоциологии. Показана актуальность такого проекта в современных контекстах.*

### **Введение**

Сегодня учение Макса Вебера переживает второе рождение во многих направлениях социологического анализа: от микроуровня социологии профессий [1] до макроуровня исторической социологии [2]. Привлекая труды Макса Вебера, научное сообщество подтверждает его значимость для анализа современных социальных феноменов. Данная статья анализирует одну из подобных попыток привлечения наследия Макса Вебера в социологический анализ. Речь идет о неовеберианском социологе немецкого происхождения Фридрихе Тенбруке, исследовательская карьера которого в значительной мере была посвящена разработке проекта культурсоциологии именно с неовеберианских оснований и критике социальных наук на этом базисе.

Данный факт вовлечения трудов Вебера как оснований для критики социологии и разработки альтернативной социологии составляет акту-

альность и проблему данной статьи. Следуя такой постановке проблемы, данная статья рассматривает последовательно три вопроса: 1) интерпретация наследия Вебера в трудах Тенбрука; 2) критика социальных наук и социологии в частности, а также 3) проект культурсоциологии Тенбрука. Для актуализации веберовского наследия Тенбрук сделал многое в Германии и за ее пределами в рамках так называемого “веберовского ренессанса”, имевшего в отечественном сообществе свою историю исследования [3, 4, 5].

### Основная часть

Тенбрук стремился проводить реконструкцию наследия Вебера не в залоге внутренней (провеберовской) экзегезы, а с учетом задачи усвоения Вебера в современных контекстах. Наряду с историко-социологическим анализом Тенбрук представляет модель наследования Вебера в современных реалиях социологии, следуя не столько букве, сколько духу Вебера.

В конце 1960-х гг. Тенбрук застал социальные науки в стадии глубокой дифференциации. Решая проблемы автономизации и профессионализации, социологи принимали как данность сложившуюся историю “эпистемологических выборов”. Наряду с этим послевоенная немецкая социология оказалась в ситуации восстановления прерванной истории, наполненной теперь противостоянием между идеями структурно-функционального анализа и “наук о духе” (понимающей социологии). Описывая эту ситуацию, Тенбрук в 1958 г. пишет, что “сегодня немецкая наука мечется между умягченным позитивизмом и осмотрительной духовной историей не ожидая, чтобы появился уже запоздавший дельный результат от противоречий между этими традициями” [6, с. 5].

В статье “Генезис методологии Макса Вебера” Тенбрук критикует общепринятые точки зрения на веберовскую методологию. Во-первых, тенденциозно рассматривать методологию как базу в якобы существующей “системе социологии” Вебера. Обращение Вебера к методологическим вопросам является результатом временной неопределенности и дисциплинарного кризиса. Во-вторых, Вебер не был методологом, а скорее “логиком в сфере культурнаук”, как он себя называл. “Недостающее понимание Вебера при одновременной содержательной зависимости – это характеризует современную социологию” [6, с. 6].

Для Вебера социальная наука является культурнаукой, которая изучает действительность с ценностной точки зрения. “И если в начале всякого научного познания положен его конец, если наука не является аккумулятивным процессом познания, если история науки не приближается к некому своему законченному и совершенному идеалу, а только открывает периодически новые способы работы с историческим материалом, то это вероятно вытекает из судьбы и жизненности самого человеческого позыва к познанию” [6, с. 43].

Эта активность смыслонаделения является конститутивным качеством человека и культурного (вос)производства социальности. “На фоне



своего концепта мира человек создает себе культурную действительность, а в концепте мира как некоего порядка он находит внутренние и внешние пространства для переживания, которые практически производят этическую унификацию. Действительность человека, как знал Вебер, суть его собственное культурное достояние” [7, с. 85]. Вебер демонстрирует предпосылочность науки, определяемую установками о целях и смысле познания. Кроме вопроса “как мы можем познавать действительность”, актуален вопрос, “что” мы хотим познавать в ней” [8, с. 236]. “Наукоучение” Вебера показывает, что возможно поставить науке различные цели и придать ей различный смысл. Поэтому наукоучение Вебера “начинается с рассмотрения логики образования понятий, концентрируется на науке о действительности и развивает категорию понимающей социологии” [8, с. 241].

Наботы Вебера позволяют продемонстрировать ценностную предпосылочность социальных наук, их культурное значение как знания, повлиявшего на развитие современности. Социология может строиться по двум типам знания: по естественнонаучному и по гуманитарному. В основаниях этих типов лежат разные картины мира и социального порядка. Одну из них Тенбрук критикует, а другую полагает в основания культурысоциологии.

Для реконструкции критики социальных наук обратимся к анализу проекта социологии и главного негативного последствия его реализации. Этим последствием является устранение человека (как культурного существа). Х. Хоман выразил смысл устранения более конкретно: устранение “личности как социологической категории и связанный с этим упадок представлений о модерновом субъекте, которые задавались и незаметно утвердились реифицирующими интерпретациями структурной теории” [9, с. 69].

Тенбрук объявляет покорение социальных наук (социологии в том числе) жизненным вопросом. Дело в том, что “воздействия социальных наук теряются для схватывания в человеческих действиях и общественных учреждениях, не создавая при этом видимой искусственной реальности” [10, с. 21], как это имеет место в случае естествознания. Объективистские социальные науки навязали веру в объектную, а не субъектную природу социальности. “Это непоколебимое доверие основывается лишь на ожидании, что должна существовать наука, которая способна так объяснить общество, что политика становится лишь рациональным предприятием” [10, с. 42], “делом техники”. Иначе говоря, социология проектировалась как универсальный технократический инструмент прогрессивной модернизации.

*Идея социологии* оформлялась как ответ на кризис модерна. В процессе *декорпорации* на месте традиционных структур (корпораций – цехов, сословий и т.п.) появились два качественно новых образования – модерновое государство и модерновое общество. Общество, “которое теперь всюду проникло в сознание как загадка Нового времени – это были

уже не сформированные общественным образом силы свободного произвола, которые по принципу всяческих обобществлений стали некалькулируемой властью в государстве” [10, с. 198]. Таким образом, отношение государства и общества стало основной проблемой модерна, которая озадачивала науку и политику.

Кризис модерна понимался как результат *незнания* общественных сил и закономерностей как оснований стабильности и порядка. Предметом социологии стала *законосообразная* система состояний и отношений (Общество), имплицитно отсылающая к образу политически обустроенного стабильного порядка. Таким образом, предмет социологии родился из духа самой социологии, стал ее собственным *открытием*, сосредоточенным в посылках и основаниях социологической картины мира.

Подводя итог анализу критики социальных наук Тенбруком, отметим, что социология как дисциплинарный проект преодоления кризиса модерна была изначально направлена на устройство утопического идеала, где общество представлялось как *законосообразная* система состояний и отношений – управляемые механизм / структура / система. Такая реализация социологического проекта неприемлема для Тенбрука по ряду причин. Во-первых, социология утверждает тотально социальное существо, т.е. обозреваемого и технически калькулируемого человека. Во-вторых, человек в своих потенциях является культурным существом, ввиду чего создает сопротивление преобразованию в социальное существо. В-третьих, существуя культурно, человек является свободным производителем своих жизненных возможностей и действительностей. Обратимся к альтернативному пониманию картины мира и человека, определяющего проект соответствующей иной социологии – культурсоциологии.

Критический пафос Тенбрука был направлен против редукативных процедур социологической дисциплины, а в первую очередь против мейнстримового конструкта структуры, выходящего далеко за пределы структурного функционализма. В процессе редукции общества к структуре особую роль играл концепт строгой эмпирической и систематической науки: “эмпирический характер предмета легче фиксировался на очевидно объективно устанавливаемых структурных фактах, нежели на воздушности культурных” [12, с. 48], чему препятствовала историческая и “неструктурная” индивидуальность культурных явлений.

Теперь очертим требования к культурной науке о социальной действительности (культурсоциологии). Цель этой науки – выявлять *все разнообразие действительности*. “Все значения соотношены с представлением качественно различных возможностей человеческого бытия, то есть, с фактом того, что человек способен самоосуществиться как не только природой детерминированное, но как культурное существо” [10, с. 309]. Выявить эти значения, чтобы дать человеку опору в его ценностных суждениях, и есть призвание культурсоциологии.

Современная социокультурная динамика заостряет вопрос культуры в срезе межкультурного взаимодействия. Схожая судьба постигла про-

блему ценностей: будучи некалькулируемой, нетипологизируемой и неклассифицируемой проблемой, они элиминировались в узкую сферу индивидуального и частного. Но следующий отсюда плюрализм не препятствует образованию коллективных идей и акций, а свидетельствует, хотя и не о тотальном перетолковании, но об единстве культурного самоощущения. Восстановить весь спектр этих идей и значений и следует культурсоциологии, как считает Тенбрук.

### Заключение

Подведем итоги и резюмируем в тезисах вышеизложенный анализ вебероведческих работ Тенбрука, его критики социальных наук и проекта культурсоциологии:

1. В качестве историко-социологической проблемы наследие Макса Вебера выступает ввиду необходимости прояснения его трудов как целостности, имеющей сквозную тематику и проблематику.

2. В качестве современной проблемы социологии наследование Макса Вебера выступает ввиду прочтения наукоучения Вебера в контексте господствующей эпистемологии “науки о законах”, что противоречит веберовской концепции “науки о действительности”.

3. Проект социологии является ответом в форме социальной науки на современный кризис, состоящий в напряженных *отношениях* между государством и высвободившимися в процессе декорпорации свободными и некалькулируемыми обобществлениями, переведенных в предмет социологии в виде “общества в состоянии аномии”.

4. Предметом критики является легитимизируемое верой в социологию воспроизводство социологической картины мира, которая осуществляет реальную редукцию социокультурной действительности к социоструктурной реальности, культурного человека к социальному человеку.

5. Культурсоциология как альтернативный проект социальной науки основана на требованиях науки о действительности, ввиду чего она отрицает понятие общества как фундаментальной категории в пользу понятия культуры.

6. В данном виде культурсоциология выступает как рефлексивная, самокритическая метапарадигма, задающая культуру работы с картинами мира, задействованными в социологических научных и внеаучных практиках (исследовательских, дискурсивных, коммуникационных, проектных, административных и т.д.).

Почему именно культурсоциология может играть роль метапарадигмы? Остерегая от превратного понимания эмпирического статуса культуры в социологии, Тенбрук пишет, что “бессмысленно и невозможно сделать культуру в широком значении слова предметом эмпирического изучения”, ведь он “не составляет социологии никакого ухватывающего инструмента (*kein faßliches Instrument*), но остается нужной предпосылкой для правильного понимания общественных явлений и не может быть заменена формулой о человеке как социальном существе или ошибоч-

ным представлением, что общества существуют как самостоятельные объекты до и вне культуры” [11, с. 105]. Работа с предпосылками гуманитарного знания – это и есть эпистемологическая задача культурсоциологии. Благодаря этому она оправданно претендует на роль метапарадигмальной, рамочной области гуманитарного знания, обеспечивающей социологию адекватной оптикой при эмпирических исследованиях различных обществ современности, находящихся в различных, зачастую несовременных друг другу цивилизационных и исторических контекстах.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Сакс, М.** Социология профессий: государство, медицина и рынок в Великобритании / М. Сакс, Дж. Олсон // [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://club.fom.ru/books/doc0604072016.doc>. – Дата доступа : 10.01.2011.
2. **Масловский, М.В.** Неовеберовская историческая социология. / М.В. Масловский // Социологические исследования. – 2008. – № 3. – С. 119–126.
3. **Гайденок, П.П.** История и рациональность: Социология Макса Вебера и веберовский ренессанс / П.П. Гайденок, Ю.Н. Давыдов. – М. : Политиздат, 1991. – 367 с.
4. Немецкая социология / Р.П. Шпакова ; под ред. Р.П. Шпаковой. – СПб. : Наука, 2003. – 562 с.
5. **Подвойский, Д.Г.** Макс Вебер и современная теоретическая социология: актуальные проблемы веберовского социологического учения / Д.Г. Подвойский, Ю.Н. Давыдов // Социологический журнал [Электронный ресурс]. – 2000. – № 1-2. – Режим доступа : <http://sj.obliq.ru/article/393>. – Дата доступа : 16.04.2009.
6. **Tenbruck, Friedrich H.** Die Genesis der Methodologie Max Webers / Friedrich H. Tenbruck // Das Werk Max Webers: gesammelte Aufsätze zu Max Weber / Mohr Siebeck; Hrsg. Von Harald Homman. – Tübingen, 1999. – S. 1–59.
7. **Tenbruck, Friedrich H.** Das Werk Max Webers / Friedrich H. Tenbruck // Das Werk Max Webers: gesammelte Aufsätze zu Max Weber / Mohr Siebeck; Hrsg. Von Harald Homman. – Tübingen, 1999. – S. 59–99.
8. **Tenbruck, Friedrich H.** Die Wissenschaftslehre Max Webers / Friedrich H. Tenbruck // Das Werk Max Webers: gesammelte Aufsätze zu Max Weber / Mohr Siebeck; Hrsg. Von Harald Homman. – Tübingen, 1999. – S. 219–243.
9. Homann, Harald Zur Aufklärung der Anti-Soziologie am Beispiel Friedrich Tenbruck / Harald Homann // Soziologie und Anti-Soziologie: Ein Diskurs und seine Rekonstruktion / UVK, Univ.-Verl.; Peter-Ulrich Merz-Benz, Gerhard Wagner (Hg.). – Konstanz, 2001. – S. 61–88.
10. **Tenbruck, Friedrich H.** Die unbewältigten Sozialwissenschaften oder Die Abschaffung des Menschen / Friedrich H. Tenbruck. – Graz; Wien; Köln: Styria, 1984. – 328 s.
11. **Tenbruck, Friedrich H.** Repräsentative Kultur / Friedrich H. Tenbruck // Perspektiven der Kultursoziologie: gesammelte Aufsätze / Westdt. Verl.; Hrsg. von Clemens Albrecht. – Opladen, 1996. – S. 99–127.
12. **Tenbruck, Friedrich H.** Die Aufgaben der Kultursoziologie / Friedrich H. Tenbruck // Perspektiven der Kultursoziologie: gesammelte Aufsätze / Westdt. Verl.; Hrsg. von Clemens Albrecht. – Opladen, 1996. – S. 48–75.

УДК 316.334.2

Ю.М. ТИТОВА

## РЕКЛАМНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ “ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПАТРИОТИЗМА”

*В статье описаны роль рекламного сообщения в продвижении отечественного товара и специфика отношения к нему различных групп потребителей в зависимости от их пола, возраста и территориальной принадлежности; выявлена положительная эластичность отношения населения к рекламе товаров отечественных производителей; определены “точки роста” развития отечественного рекламного рынка.*

### Введение

Современное белорусское общество характеризуется активным проникновением в сознание потребителя новых механизмов коммуникации между покупателями и потребителями, заимствованными из западной практики маркетинга. Появляются новые методы воздействия на потребителя, изменяются мотивы и факторы, влияющие на его поведение. Возникает необходимость изучения влияния рекламного компонента на потребительское поведение в целях поиска более эффективных способов установления связи между производителями и потребителями, в частности в рамках реализации государственной программы по поддержке отечественных производителей. В статье показывается возможность применения некоторых экономических показателей к анализу социологических данных. В частности, рассматривается понятие эластичности, применяемое в экономике преимущественно к показателям спроса и предложения. В статье показана возможность расчета по данной аналогии эластичности отношения населения к некоторым характеристикам рекламного поля.

### Основная часть

Потребители оказывают значительное влияние на развитие экономики, поскольку они являются одновременно и субъектами экономических процессов, и объектом воздействия со стороны государственных органов управления. Такое взаимовлияние обнаруживается на всех уровнях экономических отношений. На макроуровне, в частности, можно отметить наличие определенной связи между активностью потребительского поведения населения и ростом валового внутреннего продукта. Данная связь не является прямой. В последние годы в Беларуси наблюдается позитивная динамика валового внутреннего продукта, осуществляемая в первую очередь за счет роста объемов производства потребительских товаров. Так, только за период январь-август 2010 г. отечественных потребительских товаров было произведено на 6,3% больше, чем за аналогичный период прошлого года [1]. С одной стороны, мы можем наблю-

дать положительный эффект действия национальной программы по импортозамещению, но с другой стороны, не стоит забывать и о возможных негативных экономических и социальных последствиях, связанных с искусственным увеличением производства без возможной полной реализации продукции. Одно только “механическое” увеличение объема производства без целенаправленного стимулирования потребительской активности населения может вызвать переполнение рынка отечественными товарами и, как результат, будет происходить так называемая “работа на склад”. При этом по инерции определенное время мы все же будем наблюдать рост ВВП. Таким образом, если не стимулировать активность потребления отечественных товаров среди населения, то впоследствии мы можем столкнуться с торможением роста ВВП и, как результат, торможением развития экономики в целом. Поэтому представляется рациональным уже на макроуровне учитывать и прогнозировать динамику потребительской активности. Необходимо приблизить товар к покупателю, и одним из эффективных механизмов, кроме всего прочего, будет являться проведение креативных рекламных кампаний, создание интересных, запоминающихся рекламных роликов, ориентирующих современного белорусского потребителя на приобретение отечественных товаров.

Грамотное управление потребительским поведением будет способствовать формированию так называемого “потребительского патриотизма”, что особо актуально в рамках реализации государственных программ, направленных на развитие внутреннего рынка отечественных товаров. Стоит отметить, что в 2009 г. доля продажи белорусских товаров магазинами составила 78,6%: по продовольственным товарам – 86,5%, непродовольственным – 67,6%. По мнению первого заместителя министра торговли Владимира Колтовича, одним из важнейших инструментов, позволяющих увеличить объемы реализации товаров, в том числе отечественного производства, является реклама [2]. В современных условиях она становится все более важным фактором социально-экономического, общественного и культурного развития, составляет значимую часть экономического пространства, способствует развитию предпринимательства, конкуренции, рыночных отношений. Реклама является одним из основных источников информации о новых товарах, позволяет быстрее и лучше ориентироваться потребителю, способствует увеличению товарооборота, напрямую или косвенно стимулирует производство товаров.

С одной стороны, государство оказывает поддержку белорусским производителям. В частности сегодня в Беларуси созданы благоприятные условия для размещения рекламы отечественными производителями: тарифы роликов на телевидении, наружной рекламы значительно ниже, чем в сопредельных государствах. В целях наращивания объемов рекламы отечественных производителей для них существенно снижена стоимость размещения рекламы на телеканалах. Местными исполнительными и распорядительными органами сокращен в 2 раза размер зачисляемой в местные бюджеты платы за размещение наружной рекламы [2].

С другой стороны, для достижения определенного эффекта от рекламного воздействия необходимо знать непосредственное отношение населения к рекламе. Блок вопросов, позволяющий выявить данное отношение, был включен в социологическое исследование, прошедшее в апреле – мае 2010 г. в Могилевской области. Опрос был проведен Могилевским институтом региональных социально-политических исследований<sup>1</sup>. Было опрошено 904 человека, из них 471 проживает в крупном городе, 240 – в райцентре и 193 – в сельской местности.

На основании распределения ответов респондентов на вопрос “Каково Ваше отношение к рекламе в целом” оказалось возможным рассчитать (по аналогии с индексом удовлетворенности) индекс отношения к рекламе с диапазоном вариации его значений от 1 до 5. Полученное значение индекса составило 3,204 балла. Стоит отметить наблюдаемые различия в зависимости от территориальной принадлежности опрошенных: более толерантно к данному феномену относится городское и сельское население (3,299 и 3,281 балла соответственно), менее – люди, проживающие в районных центрах (2,949). То есть место жительства оказывает определенное влияние на восприятие рекламы как фактора, детерминирующего потребительское поведение население. Значимой предпосылкой восприятия рекламы является и возраст: люди старше 60 лет негативнее воспринимают рекламу, нежели молодые люди в возрасте 21–29 лет (2,821 и 3,353 баллов соответственно). Это можно объяснить тем, что процесс социализации молодых людей проходит в совершенно других социальных, культурных и экономических условиях, чем у старшего поколения. Респонденты в возрасте от 21 до 29 лет воспринимают рекламное многообразие как данность, как фактор, побуждающий развитие здоровой конкуренции. Тем самым в основе социального портрета толерантного потребителя рекламы в целом – образ молодой женщины в возрасте от 21 до 29 лет, проживающей в крупном городе.

Для уточнения степени распространенности “белорусского патриотизма” был задан вопрос относительно их отношения непосредственно к рекламе белорусских товаров. Более лояльно к подобной рекламе отнеслись сельские жители, средняя оценка которых равна 3,716 балла, затем следуют жители крупных городов (3,565 баллов), и в конце – население районных центров, оценившее свое отношение к рекламе белорусских товаров на 3,510 балла. Кроме того, наблюдаются различия в восприятии подобной рекламы среди мужчин и женщин: средняя оценка респондентов женского пола выше аналогичной оценки респондентов-мужчин (3,708 и 3,446 баллов соответственно). Люди так называемого среднего возраста (30-39 лет) более восприимчивы к рекламе отечественных товаров (3,711 балла), чем пенсионеры (3,445 баллов). Это можно объяснить тем, что для пожилых людей характерно определенное недоверие и критичность по отношению к рекламе в целом. Тем самым вырисовывается портрет

<sup>1</sup> Автор статьи – участник данного научного проекта.

потребителя, ориентированного на приобретение отечественных товаров, и продуманное, грамотное рекламное воздействие на которого будет способствовать росту объемов реализации белорусской продукции внутри страны: это женщина в возрасте 30–39 лет, которая проживает в сельской местности.

Распределение ответов на вопрос касательно отношения населения непосредственно к рекламе белорусских товаров позволяет рассчитать “эластичность отношения” населения к рекламе белорусских товаров. В данном случае эластичность отношения мы определяем как степень изменения средних оценок, которая возникает при переходе от базового класса явлений к подклассу путем введения атрибутивной характеристики. Базовый класс явлений – рекламные послания в целом, подкласс – реклама белорусских товаров (атрибутивная характеристика – “белорусские”).

Проведенное исследование показало, что население более позитивно относится к рекламе отечественных товаров по сравнению с рекламой вообще – на это указывает средний прирост положительных оценок почти на 11,9%. Несмотря на сравнительно низкое восприятие рекламы жителями районных центров по обоим вышеназванным показателям, у них мы наблюдаем самое эластичное отношение, по сравнению с сельской местностью и городом (+19,0%, +13,3% и +8,1% соответственно). То есть городское население в целом лояльнее настроено по отношению к рекламе, что, в свою очередь, можно связать с тем фактом, что городского жителя реклама окружает повсюду: на улице, в общественном транспорте, дома и даже на работе, и посредством этого люди привыкают к ней и воспринимают как обыденность. Однако именно жители райцентров и села обеспечивают наибольший прирост положительных оценок. Этот позитивный сдвиг позволяет сделать вывод о том, что в экономическом сознании общества в целом уже сформировано положительное восприятие отечественных производителей и их продукции. На данном этапе стратегически важно содействовать формированию и дальнейшему распространению потребительского поведения, которое бы способствовало укреплению позиций белорусских производителей на внутреннем рынке.

Немаловажным аспектом в рамках проводимого исследования являлось выяснение отношения населения к рекламе на белорусском языке. Организаторы первого фестиваля белорусскоязычной рекламы и промоции отмечают, что в общей массе русскоязычной рекламы на белорусский язык слушатель (зритель) сразу же обращает внимание, но отношение к его использованию остается настороженным. Белорусские компании не рискуют использовать родной язык для продвижения своей продукции и услуг. Можно вспомнить разве что “Прышпільны мабільны”, “Шпаркі дамавік” и “Купляйце беларускае”. Иностранные же фирмы чаще используют белорусский язык для своих рекламных кампаний, считая, что узнаваемость рекламы в этом случае повышается. Например, кофе



“Нестле”, жвачки “Дирол”, автомобили “Рено”, “Самсунг”, “Адидас” [3]. Это связано с тем, что результаты многочисленных маркетинговых исследований, проводимых крупными западными компаниями при выходе на новый рынок, иллюстрируют большую эффективность, если рекламное сообщение передается на национальном языке [4]. Однако данная закономерность, к сожалению, не в полной мере соответствует реалиям белорусской жизни. Так, средняя оценка отношения к рекламе на белорусском языке ниже, чем оценка рекламы белорусских товаров, и равна 3,247 балла. При этом сельские и городские жители в большей степени ориентированы на восприятие подобной рекламы (3,367 и 3,262 баллов соответственно). Данный факт свидетельствует о том, что в сельской местности население в своем большинстве все же говорит на белорусском языке, а в городах люди в целом безразличнее относятся к языку рекламы и к рекламе в целом. При этом стоит отметить, что с рекламой на белорусском языке респонденты чаще всего сталкиваются на телевидении (так отметило 41,8% опрошенных), затем следует радио (33,0%) и периодические издания (22,0%).

К сожалению, положительная эластичность отношения к белорусскоязычной рекламе незначительная, а кое-где она вообще не наблюдается. Так, в целом прирост составил всего +1,3%, по территориальной принадлежности райцентр показал наибольший прирост: +5,6%, затем следует сельское население: +2,6% и отрицательный прирост наблюдается среди городских жителей: – 1,1%. Если рассматривать возрастную динамику, то более эластичное восприятие рекламы на родном языке демонстрируют люди старше 60 лет (прирост составил +7,4%), а молодые люди в возрасте 21–29 лет и среднее поколение в возрасте 30–39 лет высказывают в целом негативное отношение к рекламному продукту на белорусском языке (здесь наблюдается отрицательная направленность эластичности, равная –11,1% и –2,0% соответственно). Представленные данные иллюстрируют двоякую, неоднозначную ситуацию. С одной стороны, население готово покупать белорусские товары, с другой стороны, потребители не готовы к рекламе отечественных товаров на родном языке, хотя это было бы логичнее. То есть здесь мы все же видим определенное стремление к потребительскому патриотизму.

Потребительское поведение ориентировано в первую очередь на удовлетворение потребностей индивида, однако его не следует ограничивать рамками процесса покупки (приобретения). Если рассматривать данную категорию в более широком контексте, можно заметить, что процесс приобретения и потребления затрагивает не только конкретного индивида, а оказывает влияние на ряд процессов, происходящих в обществе, а именно на экономическую составляющую. Стимулирование и направление потребительского поведения на приобретение отечественных товаров может способствовать развитию активности отечественных производителей, что окажет воздействие, во-первых, в целом на экономическую ситуацию в стране за счет роста объемов валового

внутреннего продукта. Во-вторых, стимулирует развитие внутреннего рынка товаров и обеспечит предприятиям работу на перспективу, а не “на склад”. В-третьих, породит ситуацию, в рамках которой эти же предприятия в борьбе за потребителя вынуждены будут стремиться к поиску эффективных методов стимулирования их активности и, прежде всего, за счет улучшения качества выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

Важным способом в рамках стимулирования активности потребительского поведения является реклама и оказываемое ею воздействие. Проведенное исследование в Могилевской области показало возможные негативные стороны и угрозы потребительскому патриотизму, а также выявило точки роста развития белорусского рекламного рынка, при правильном использовании которых можно управлять потребительским поведением без ущемления прав и свобод человека, действуя в его интересах и интересах общества в целом. Среди негативных сторон и угроз следует назвать неодобрительное отношение населения к рекламе в целом. Это означает, что в экономическом сознании еще не сформировано адекватное восприятие и понимание ее необходимости как одного из источников информации о товаре и как стимулятора производителей к здоровой конкуренции, посредством которой будет происходить модернизация, улучшение свойств продукции.

### **Заключение**

Точки роста восприятия рекламы можно определить как позитивные факторы, способные стимулировать развитие рекламного рынка. Так как только 7,1% респондентов считают, что рынок рекламы у нас уже хорошо развит, а 83,3% опрошенных в целом оптимистически видят будущее белорусского рынка рекламы (в частности, 55,1% респондентов отметили, что он находится в процессе развития, а 28,2% – что он пока не развит, но будет развиваться). В свою очередь 5,1% опрошенного населения отметило, что рынок рекламы не будет развиваться вообще. Итак, среди факторов, способных стимулировать развитие белорусского рынка рекламы в интересах потребителя, следует назвать следующие. Во-первых, активными потребителями являются молодые люди, и они позитивно воспринимают рекламу, что связано, в первую очередь с тем, что процесс их социализации происходил уже в совершенно других условиях, нежели у старшего поколения. Поэтому рекламные сообщения в основном ориентированы на данный пласт, однако не надо забывать о других возрастных категориях граждан. Особенно стоит обращать внимание на скептическое отношение к рекламе лиц старше 60 лет. Во-вторых, к рекламе белорусских товаров респонденты относятся лучше, чем к рекламе в целом. То есть здесь наблюдается определенный сдвиг в экономическом сознании относительно возможностей приобретения отечественных товаров вместо зарубежных анало-

гов. Здесь реклама может выступать как условие формирования патриотического вектора в потребительском поведении населения. Данная стратегия является полезной как для государства, так и для самого потребителя: 1. Экономика страны заинтересована в привлечении внимания к отечественным производителям и товарам, так как, с одной стороны, будет происходить развитие производственных технологий, а с другой стороны, денежные средства населения будут оставаться работать в экономике страны, и посредством налоговой системы будет происходить пополнение бюджета и, соответственно, возможно увеличение дотаций, выделяемых бюджетной сфере. 2. Отечественные товары нередко дешевле, а их качество часто не уступает зарубежным аналогам. Это позволит рационально и экономно расходовать семейный бюджет и излишки денежных средств направлять на другие аспекты, позволяющие улучшить качество жизни. Еще одной точкой роста является наблюдаемый положительный прирост оценок при переходе от базового компонента (рекламы в целом) к подклассу (реклама белорусских товаров и реклама на белорусском языке), то есть мы наблюдаем эластичное отношение населения, в свою очередь, которое легче направлять. Тем самым для поддержания и усиления интереса потребителей к отечественным маркам, надо разрабатывать и постоянно совершенствовать устойчивую рекламно-информационную стратегию как на уровне отдельных предприятий, так и на уровне государственной политики в целом. В рамках этого необходима популяризация идеи значимости рекламной деятельности и важности инвестирования средств в осуществление рекламных кампаний среди руководителей отечественных предприятий. Кроме того, целесообразно обучить современного потребителя подходить ответственно к выбору приобретаемых товаров: учитывать их экономичность, рациональность, эффективность, полезность, необходимость – тем самым показав, что отечественные товары не уступают по данным характеристикам зарубежным аналогам.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Основные социально-экономические показатели Республики Беларусь за январь-август 2010 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by/homer/ru/indicators/current41.php>. – Дата доступа : 15.09.2010.
2. **Волчков, В.** Технология эффективных продаж / В. Волчков // Республика. – № 39(4951). – 3 марта 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.respublika.info/4951/collocutor/article37575/>. – Дата доступа : 15.09.2010.
3. Реклама на белорусском языке: статья национального дохода [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.bdg.by/news/economics/11106.html>. – Дата доступа : 15.09.2010.
4. **Плесси, Э.** Психология рекламного влияния. Как эффективно воздействовать на потребителя / Э. Плесси / пер. с англ.; под ред. Л. Богомоловой. – СПб. : Питер, 2007. – С. 144–149.

Поступила в редакцию 17.11.2010 г.

УДК 316.472.47

ФАРИБА ФЕРМАН ИБРАГИМИ

## ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СТЕПЕНЬ СОЦИАЛЬНОГО УЧАСТИЯ ЖЕНЩИН В ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ИРАНА

*Цель этого исследования – выявить факторы, затрагивающие социальное участие женщин в современном обществе Ирана (на примере провинции Ардебиль). В исследовании (оно было проведено в 2010 г.) принимали участие 409 женщин старше 18 лет. Участницы были отобраны на основании случайного отбора. Исследование носило пилотажный характер. Выявлено, что показатель гражданского участия женщин – самый низкий, а религиозного участия – самый высокий. Распределение уровня участия женщин следующее: 1 – религиозное участие, 2 – участие в управлении, 3 – культурно-рекреативное участие, 4 – местное муниципальное участие, 5 – участие в благотворительности, 6 – гражданские дела.*

*Согласно результатам в целом показатель социального участия женщин относительно низок и связан в основном с традиционными сферами деятельности.*

### Введение

Приобретение социального статуса и гражданской позиции зависит от участия в делах общества и умения выйти за круг личных и частных дел. Женщины как часть рабочей силы и активного населения каждого общества – одна из потенциальных производительных сил и основных факторов в производстве. Они составляют приблизительно половину населения в каждом обществе. Таким образом важно, с одной стороны, принять их социальные и политические права во внимание, и с другой – найти определенные пути к реализации этих прав, создав при этом объективные условия для расцвета потенциальных и скрытых талантов, а также использовать в своих интересах их ключевую роль в историческом развитии как важный социальный элемент общества [1]. Степень участия в жизни современного общества и роль женщин в стране могут быть отнесены к одному из индикаторов развитой страны.

Для активизации участия женщин в общественных делах необходимо улучшение социального обеспечения и увеличение доходов на душу населения. В случае неиспользования потенциальной силы женщин в культурной, социальной, экономической и политической сферах устойчивое развитие страны делается невозможным.

С давних пор до настоящего времени из-за условностей и традиционных стереотипов общества роль женщины была ограничена материнством и супружескими обязанностями; при наличии профессиональной деятельности вне дома, женщина стала совмещать одновременно две роли, наряду с ответственностью за дом [2]. Это происходит из-за того, что у женщин нет широкого доступа к профессиям вне дома. Их работа огра-

ничена небольшим перечнем профессий, которые подтверждены социальными соглашениями. Кроме того, стереотипы являются препятствием для их дальнейшей деятельности [3].

Отношение женщин к проблемам социального участия непосредственно связано с их ролями и обязанностями, предназначенными для них обществом, и в отношении которых есть определенные ожидания. Отношение женщин к социальному участию зависит также от их социального положения, образования, организации услуг, опыта и суммы дохода [4]. Исследование подходов к развитию, к примеру, гуманному или устойчивому развитию показывает, что без корпоративного участия мужчин и женщин оно не только невозможно, но и является одним из его принципов, инструментов и целей [5].

### Основная часть

*Значение исследования:* у женщин есть определяющая роль в социальном, культурном и экономическом развитии общества, и любое общественное изменение должно принимать их потенциальные и фактические возможности во внимание. Собственно, любая социальная программа, связанная с развитием на социальном, культурном, гуманитарном и экономическом уровнях должна дистанцироваться от женщин, потому что в большинстве стран третьего мира женщины являются незадействованной и очень бедной группой. Тот факт, что женщины упорно трудятся дома и вне его, не является новшеством. В слаборазвитых странах в сельскохозяйственных обществах женщины не только обязаны управлять домом и семьей, но также и несколько часов трудиться на поле или на фермах [6]. Следовательно, должны быть установлены некоторые критерии, чтобы женщины могли пользоваться какими-либо преимуществами конкретно. Фактически женщины составляют половину населения мира. Акцентирование проблемы женского труда, положения женщин в обществе связано не только с мощным международным движением, но также и с влиянием внутренних требований и потребностей стран третьего мира.

Отсюда любая программа, связанная с развитием и не подразумевающая использование женских сил и возможностей, не будет успешной.

*Понятия и переменные в исследовании.* Среди наиболее важных факторов, затрагивающих социальное участие женщин, мы хотим указать образование, индивидуальные качества, религиозные верования, социальную принадлежность, место проживания (в городе или на селе), профессиональный статус, социальную среду. Степень женского социального участия – зависимая переменная, а образование, профессиональный статус, политическое участие, оправдание женских надежд, уровень доходов и стаж работы – независимые переменные в этом исследовании.

*Участие, социальное участие.* Участие означает применять личные ресурсы, чтобы принять участие в коллективном действии [7]. Оукли

полагает, что участие – это повышение чувствительности людей и в конечном счете увеличение их способности быть ответственным за программы, связанные с развитием, достигая это через принятие решения в программах, основанных на организованных мерах [8]. Социальное участие вообще предполагает вовлечение индивидуальных и коллективных способностей к воздействию на общественное развитие и воздействие на процесс принятия решения.

*Гипотезы:* 1) есть взаимосвязь между уровнем образования женщин и их социальным участием; 2) степень социального участия различается у женщин, работающих в различных организациях; 3) есть взаимосвязь между ежемесячным доходом женщин и их социальным участием; 4) есть взаимосвязь между стажем работы и их социальным участием; 5) уровень социального участия у занятых и безработных женщин различается; 6) есть взаимосвязь между женским политическим пониманием и их социальным участием; 7) есть взаимосвязь между оправданием женских надежд и их социальным участием; 8) есть взаимосвязь между женским возрастом и их социальным участием; 9) уровень социального участия различается у замужних женщин; 10) уровень женского социального участия различается согласно месту проживания; 11) женская религиозность отражается на их социальном участии; 12) стереотипные соглашения и традиции также затрагивают женское социальное участие; 13) есть взаимосвязь между женской профессиональной группой и их социальным участием.

*Теории:* Tavassoli (2003) в своем исследовании “Социальное участие в аномальных условиях” рассмотрел связь социального участия с социальной аномией и отклонениями и определил социальный вред и отклонения в обществе как результат отсутствия социального участия. Другой теоретик в области социальных вопросов Маликпур (1982) в своей работе “Культурный конфликт между правительством и обществом в Иране” изучил социальное участие на уровне социального доверия [9]. Башири (2003) в работе “Политические препятствия в Иране” рассмотрел социальное участие относительно политического развития. Он полагает, что цель политического развития состоит в том, чтобы увеличить участие и соревновательность социальных групп в политической жизни [там же].

Отметим также, что еще в далеком прошлом такие мыслители, как Платон, Аристотель, Руссо, Милль и др. не только рассматривали положение женщин в обществе, но также и подчеркивали их отличный от мужчин социальный статус, связывая эти различия с их врожденными инстинктами, такими, как рождение и воспитание ребенка [10].

Структурно-функциональный анализ: здесь общество рассматривают как взаимосвязанную систему, состоящую из соответствующих элементов, которая непрерывно сохраняет ее целостность и находится в постоянном балансе и равновесии. Теории структурного функционализма об участии могут быть классифицированы как три теоретических подхода:

а) образец модернизации и подход участия в политической деятельности, б) теории женщины в развитии, с) традиционные представления о женщине [1].

а) Образец модернизации и участие в политической деятельности: структурно-функциональное понятие участия в целом и участие в политической деятельности, в частности, может быть представлено на обсуждение на социально-экономическом, политическом, теоретическом уровнях и в структуре модернизации, которая в свою очередь идентифицирует препятствия участия. Понятие культуры участия было обсуждено в теории [11] культуры социальных действий и социального участия Парсонса. Согласно теории социального действия индивидуальность – последствие интернализации тех положений, в которых человек играл определенную роль [12].

Hoselitz в теории структурного функционализма, применяя переменные образца Парсонса, полагает, что переменные в развитых странах характеризуются такими чертами, как универсализм, приобретенная ориентация и разделение функций. В то же время в странах третьего мира они определены такими особенностями, как партикуляризм, ориентация и значение функций [1].

б) Теории “женщины в развитии”: Эта точка зрения относительно роли женщин в развитии концентрируется, главным образом, на равенстве людей и социально-экономическом принципе женского права; особенно подчеркивается уравнивание заработной платы, преодоление экономической дискриминации и особенно – уменьшение бедности среди женщин. Теории – либеральная, неоклассическая, равенства и правосудия, ликвидации бедности. В либеральной теории большинство социологов не принимает представления сторонников Фрейда об определении особенностей мужчин и женщин врожденно-биологическими инстинктами. Поведенческие особенности мужчин и женщин не определяются полностью наследованием и генетическими факторами, однако, эти особенности должны учитываться при анализе социальных и культурных условий [там же].

В неоклассической теории, признанной большинством экономистов, основными идеями являются экономический рост, свободный рынок и невмешательство правительства [11].

Фактически теория “женщин в развитии” является аналогией теории “равенства и правосудия”. Согласно этой теории женщины – активные участницы процесса развития, играют решающую, хотя часто невидимую роль в экономическом росте страны, на основе производительного труда, воспитания детей, ухода за ними и т.д. [1]. Теория ликвидации бедности может быть охарактеризована как самая важная теория о “женщинах в развитии”, где экономическое неравенство между мужчинами и женщинами не связывается с более низким положением женщины, напротив, это характеризуется как результат бедности [там же].

с) Традиционные представления о женщине: эти представления касаются сегрегации ролей, обязанностей и функций людей, групп, и учреждений и концентрируются на различии между мужчинами и женщинами относительно социального наследования, генетических, биологических аспектов. Традиционная психология Фрейда и функционализм Парсонса включены в эти представления [там же]. Согласно функционализму Парсонса, у женщин есть эмоциональная роль в семье. Они послушны, веселы, добры и сентиментальны. С другой стороны, у мужчин должна быть роль кормильца. Мужчины агрессивны, являются лидерами и творческими людьми. Они, зарабатывая, поддерживают семью в финансовом отношении. Фрейд, принимающий функционализм и традиционную психологическую точку зрения, считал, что женщины среднего класса в XIX ст. ревностно относились к мужчинам. Фрейд никогда не мог понять, что у женщин было серьезное основание завидовать мужчинам. Он полностью забыл о социальных переменных, таких, как нехватка власти по сравнению с мужчинами и проч. [там же].

В теориях неравенства, основанных на признании важности конфликта, неравное распределение власти и собственности, элитизма и профессионализма можно рассматривать как главные препятствия участия. “Феминизм” – понятие, которое появилось для анализа женских проблем и трудностей. Представляя перспективы женщин, эта теория создает новые возможности для социального осмысления и действия. Согласно феминистам идеология играет важную роль в поддержании общественных отношений господства и подчинения и разнообразными путями пытается исказить и недооценить роль женщин в производстве [1].

Келли и Брейн считают, что с точки зрения социальной психологии, участие – это своего рода коллективное действие. Они полагают, что связь черт индивидуальности, власти управления, политического влияния и ориентации коллективизма-индивидуализма относительно участия в коллективном действии должна быть исследована согласно социальному положению [там же] людей. Самоэффективность в ее психологическом определении является воспринятыми ожиданиями человека, его успеха в работе или достижении удовлетворительного результата посредством отдельных действий [там же].

Историческое развитие социального участия женщин имело следующий характер: процесс модернизации, который начался с XV ст. и постепенно распространялся по всему миру, вызвал глубокие изменения во всех представлениях человека о жизни, в том числе экономических, политических и культурных. Появилась тенденция к более широкому участию людей в общественной жизни, наряду с политическим подъемом развития в целом и ростом политического самосознания. Применение социальных сил все более расширялось, и его кульминационный момент был в эпоху Просвещения и промышленной революции в XVIII – XIX стст. [9].



Однако относительно участия в политической деятельности женщин можно сказать, что их права в этом отношении всегда ущемлялись. В большинстве стран Запада, когда женщинам разрешили впервые голосовать, по сравнению с проголосовавшими мужчинами женщин было меньше. В 1929 г. на первых выборах в федеральные органы женщины Великобритании были допущены к голосованию, но при этом только одна треть женщин проголосовала, в то время как среди мужчин голосовали две трети избирателей [13].

Женщины и Движение Конституции в Иране (до Исламской революции): Движение Конституции Ирана было одним из самых больших движений против притеснения в начале XX ст. на Ближнем Востоке. В XX ст. две важных революции имели место в Иране: Конституционная Революция в 1902 г. и Исламская революция в 1979 г., в каждой из них женщины принимали активное участие. До конституционной Революции (в период правления Гаджаров) у женщин не было никаких значительных ролей при решении социальных и политических вопросов страны. Именно в преддверии указанной революции культурное и политическое развитие в обществе ускорилося [14]. Во время конституционной Революции женское движение развивалось в трех направлениях: образовательная деятельность (фонд школ), общественная (публикации) и политическая деятельность (учреждение политических ассоциаций).

Рассмотрим развитие проблемы в Иране после Исламской революции. Исследователи отмечают следующее:

Было проведено исследование социальных факторов, влияющих на уровень участия в политической деятельности студентов университетов Тебриза: Используя метод статистического дисперсионного анализа (ANOVA – Analysis of Variation), Дианатизаде (2003) выяснил, что имеется существенная связь между участием в политической деятельности студентов и переменными – добровольное членство в ассоциациях, политические группы, политическое сознание, благоприятный политический климат и средства массовой информации. Другими словами, эти переменные имели непосредственное влияние на уровень политической деятельности [9].

Были исследованы отношения между семейными традициями тегеранских студентов и их социальным участием: исследование Анбари (1998) показало, что социально-экономическое положение студентов отражалось на их социальном участии [15].

Результаты исследования (1999) под названием “Исследование факторов, влияющих на женское социальное участие в Бушехре”, свидетельствуют о том, что переменные об уровне женского доступа к СМИ и уровне понимания ими своих прав были существенные связи с индикатором о женском социальном участии [там же].

Было проведено исследование отношения женщин к социальному участию со стороны Арефи (2004) на примере Азербайджане-Гхарби.

В этом исследовании женского социального участия были рассмотрены лишь статистически существенные связи с главной переменной, поскольку другие переменные не проявили таких связей [4].

*Метод и материалы.* В исследование были включены женщины старше 18 лет – жительницы области Ардебиль, таковых в 2009 г. было 456973 человек [16].

*Объем выборки.* Применялся метод простой случайной выборки. Среди городов области были выбраны три города (Мешгин Шахр, Иранское агентство печати Абад и Ардебиль). Анкетный опрос был проведен среди 409 женщин указанных областей. Однако, чтобы повысить уровень репрезентативности, уменьшить вероятность невозвращения некоторых из анкет, 409 анкет были персонально распределены среди женщин и собраны вновь после завершения.

*Инструменты сбора данных и их психометрических особенностей (правильность и надежность).* В анкете было поставлено 40 закрытых вопросов, связанных с независимыми и зависимыми переменными. Была определена надежность инструментария. Чтобы оценить надежность анкетного опроса, 26 женщин были опрошены в качестве контрольной группы. “Альфа Кронбаха” ( $\alpha$ ) составила 0,87.

*Метод сбора данных.* Данные были собраны от респондентов в их местах работы или учебы, а также по месту жительства или клубах. Анкеты были затем проанализированы методом частотного анализа, коэффициентом ранговой корреляции Спирмена, методом статистического дисперсионного анализа (ANOVA – Analysis of Variation), при помощи таблицы распределения частот, распределения  $\chi$ -квадрата, Т-критерия Стьюдента.

Исследование показало, что:

- Уровень социального участия женщин не был тесно связан с будущей специальностью, семейным положением, местом проживания.
- Выявлена положительная корреляция между значениями каждого из этих факторов: ежемесячный доход, уровень образования, стаж работы, профессиональная принадлежность, политическое понимание, оправдание надежд женщин и социальным участием женщин.
- Стереотипные взгляды и традиции общества оказывают существенное влияние на социальное участие женщин, результаты текущего исследования это подтвердили.
- Не было никакой значительной разницы между социальным участием наемных и безработных женщин. Это означает, что наемные и безработные женщины не отличались с точки зрения социального участия.
- Религиозные верования женщин не препятствовали их социальному участию.
- Ответы об уровне женского влияния на принятие решения показали, что большинство женщин имеют влияние на решения семьи.

- Ответы женщин об их участии в общественных спортивных состязаниях показали, что большинство женщин никогда не участвовали в общественных спортивных состязаниях.
- Приблизительно половина опрошенных женщин читает газеты, журналы, периодические издания.
- Большинство женщин не принимали никакого участия в научных, культурных и художественных мероприятиях.
- Ответы на вопрос об уровне контакта женщин со средствами массовой информации показали, что у большей части женщин был такой контакт.
- Ответ об участии женщин в религиозных церемониях (религиозное участие), показал, что большинство женщин принимает участие в таких религиозных церемониях (например, ураза, чтение Корана и т.д.), что подтверждено и результатами других исследований [17].
- Приблизительно половина женщин заявила, что они знают о своих семейных правах.
- Большинство студентов объявило, что они немного знают о своих гражданских правах.
- Большинство женщин участвовало в различных выборах, что подчеркивает высокий уровень социального участия в данной сфере.
- Больше всего женщин приняло участие в дружественных и неофициальных сборах и действиях, которые были связаны с искусством, спортом и культурой.
- Больше чем половина женщин отметили низкий уровень участия в благотворительности, это означает, что они не были активными с точки зрения поддержки женщин, детей, пожилых, других групп социального риска, прав заключенных; они не принадлежали ни к каким благотворительным организациям.
- У большей части женщин было отмечено активное сотрудничество с соседями, работа в программах местной мечети, родительской ассоциации в школе, поддержка бедных и т.д.
- Большинство женщин не принадлежит к партиям и политическим группам, клубам, негосударственным организациям, компаниям и гильдиям.
- Уровень участия женщин в демонстрациях, пятничной молитве, коллективной молитве (Namaz Jamaat), церемониях, произнесении речей и был высоким.
- Приблизительно половина женщин отметили, что они являются членами библиотек по месту жительства и на работе.
- Большинство женщин заявили, что они не были членами какой-либо спортивной команды.
- Уровень членства в родительской ассоциации низкий.

• Меньше половины женщин отметили, что они были в кино или театре.

### Заключение

В результате исследования были выявлены главные препятствия социального участия женщин, такие, как нехватка средств, отсутствие доступа к ресурсам, а также традиции, обычаи, уровень культуры и семейные препятствия, низкая самооценка женщин, неуверенность в себе.

Согласно результатам данного исследования активность гражданского участия женщин (членство и деятельность в неправительственных организациях, клубах и ассоциациях, гильдиях, совместных компаниях и т.д.) намного ниже, чем другие типы участия. Высок уровень их религиозного участия (например, участие в религиозных собраниях, ураза, суфра, церемония чтения Корана, религиозные празднования, благотворительные учреждения и т.д.), намного выше, чем другие типы участия.

Уровень участия женщин в различных типах участия таков:

1. Религиозные дела. 2. Участие в политических процессах. 3. Культурно-развлекательные мероприятия. 4. Работа в муниципальных органах. 5. Благотворительность. 6. Гражданская активность.

Результаты исследования: среднее число социального участия женщин в области Ардебиль ниже, чем 50%, то есть социальное участие женщин в области Ардебиль имеет относительно низкий уровень. Социальное участие женщин связано в основном с традиционными видами участия, и оно сформировалось на основе традиционной культуры иранского общества. Анализ результатов исследования показывает, что женщины области Ардебиль не прошли еще традиционную стадию, чтобы достигнуть модернизации, другими словами, они в начале этого процесса. В настоящее время социальное участие женщин Ирана определяется условиями деятельности, профессиональной принадлежностью, стажем работы, опытом работы и уровнем ежемесячного дохода. Кроме того, на это влияет уровень самооценки и уверенности в себе, политического понимания, доступа к СМИ и уровня оправдания женских надежд на общество.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Mohseni, Tabrizi, A., Gazi Tabatabayee, M., and Marjayee, S. H** 2005. Theory and principles of political participation of women. *Reyhaneh*, 10, 167–208.
2. **Shah Mansouri, B.** 2003. An enquiry in identifying problems of researches on women. *Reyhaneh*, 3, 115 – 131.
3. **Ehrhardt, J.U.** 2004. Today's women braver than yesterday's. Translated by: Shojaei, A. Barge Zeytoon Tehran, Iran.
4. **Arefi, M.,** 2004. Examination of females' perspective toward social participation. *Reyhaneh*, 9, 199 – 217.
5. **Mohammadi, M.,** 2002. Civil identity, gender identity. *Reyhaneh*, 1, 69–83.
6. **Austin, L.** 2002. What is holding you back? Eight Critical choices for women's success. Translated by: tamddon (maleki), T- D., Entesharate Nagsh va Nengar, Tehran, Iran.
7. **Mohammadi Asl, A.,** 2003. Gender and participation. Rosangaran va Motaleate Zanan Publication. Tehran, Iran.

8. *Mohseni, M. and O. Jarollahi*, 2002. Social participation in Iran. Arvan, Tehran, Iran
9. *Edalat joo, E.Kh.*, 2005. Investigation of the reasons for reduction of participation among people of Ardabil, Nir, and Namin. Islamic Azad University of Ardabil, Tehran Branch.
10. *Moller Okin, S.* Woman in western political thought. 2004. translated by Noorizadeh, N. Roshangaran Va Motaleate Zanan Publication. Tehran, Iran.
11. *Giddens, A.*, 1987. Sociology, A Brief but critical introduction. Harcourt Brace Jovanovich, San Diego.
12. *Ritzer, G.* 2009. Contemporary Sociological theory. Translated by: Salasi, Mohsen Nashre Elmi. Tehran, Iran.
13. *Giddens, A.*, 2003. Sociology. translated by: Saboory, M. Nashr-e-Ney. Tehran, Iran.
14. *Hafeznia, M.R. and M. Omid Avaj*, 2003. Accomplishments of two social revolutions of Iran for women's movement. Reyhaneh, 5, 73–87.
15. *Kobadi, F.B. and Nimafar, M.* 2005. Woman and research. Nashre Daftare Umoore Banovane Vezarate Keshvar Tehran, Iran.
16. Annual statistical report of Ardabil province. 2009. Statistical Center of Iran, Iran.
17. *Shadi Talab, J.* 2002. Social participation of women. Markaze Motaleat Va Pajooresh Va Tahgigate Zanan. Tehran, Iran.

Поступила в редакцию 07.04.2011 г.

УДК 343.7

**В.В. ХИЛЮТА**

## **ПРОБЛЕМЫ ДЕКРИМИНАЛИЗАЦИИ НЕЗАКОННОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*В статье рассматриваются актуальные проблемы предпринимательства, и, в частности, отмены уголовной ответственности за незаконную предпринимательскую деятельность (ст. 233 УК Республики Беларусь). Автором подробно анализируются тенденции криминализации незаконного предпринимательства и детально обосновываются основания декриминализации ст. 233 УК Республики Беларусь. Делается вывод, что установление уголовной ответственности за незаконную предпринимательскую деятельность не является фактором, эффективно сдерживающим разрастание экономической и организованной преступности, т.к. использование уголовного закона как регуляторного инструмента не может служить какой-либо общественной цели.*

### **Введение**

В настоящее время в качестве основных направлений обеспечения безопасности личности, общества, государства в экономических отношениях является постепенный переход от государственного регулирования в экономике к обеспечению развития высокоэффективной и социально-ориентированной рыночной экономики. Вместе с тем наметившийся процесс либерализации экономики и внедрения в нее частного предпринимателя проходит достаточно болезненно.

### Основная часть

Все дело в том, что коренное реформирование экономики Беларуси в начале 90-х гг. XX в. создало условия для вовлечения представителей различных слоев населения для занятия предпринимательской деятельностью, и, пожалуй, сегодня уже никто не станет отрицать того, что предпринимательская деятельность для современного общества является одной из важнейших сфер функционирования экономики. В тоже время отсутствие у значительной части предпринимателей навыков правового поведения на рынке, их недостаточная осведомленность о процедурах и правилах совершения различного рода сделок и других коммерческих операций зачастую приводили и приводят сейчас к нарушениям действующего законодательства, в том числе и уголовного. Сложившаяся ситуация в сфере предпринимательства такова, что во многих случаях делает законопослушную предпринимательскую деятельность весьма затруднительной, а часто и невозможной.

В этой связи социальная обусловленность установления уголовного запрета незаконной предпринимательской деятельности была обусловлена тем, что в условиях сокращения административных мер воздействия на социальные отношения при одновременном увеличении механизма гражданско-правового регулирования отсутствовал опыт грамотного применения таких мер. Потребность реагирования на значительное число и многообразие форм социально опасной экономической деятельности, отсутствие опыта разрешения ситуации иными способами послужило поводом для установления уголовной ответственности за незаконное предпринимательство [1, с. 5-6]. Иначе говоря, тогда уголовно-правовой запрет выступил в качестве временного допустимого средства в экономике, однако есть ли необходимость его сохранения в настоящее время, в условиях наметившейся либерализации экономики и перехода к социально ориентированным рыночным отношениям?

В соответствии со статьей 13 Конституции Республики Беларусь государство гарантирует всем равные возможности свободного использования способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Иначе говоря, предпринимательская деятельность в ее цивилизованных формах должна выступать двигателем общественного прогресса, а ее государственная поддержка является необходимым условием становления эффективной экономики. Тем не менее, как свидетельствует история нашего государства, возникновение и развитие предпринимательства предшествует созданию правовой базы, призванной регулировать этот процесс, поэтому неудивительно, что государственно-правовое вмешательство в предпринимательскую деятельность вызвано стремлением принять участие в перераспределении доходов от ее осуществления.

Сегодня законодатель связывает незаконную предпринимательскую деятельность по сути своей с профессиональной деятельностью, в основе которой заложен принцип систематического получения прибыли от вы-

полнения работ или оказания услуг, однако осуществляемой с нарушением установленного порядка регистрации или лицензирования. Здесь в основу криминализации положен принцип, в соответствии с которым отсутствие юридического признака (зарегистрированность в установленном порядке) не лишает предпринимательскую деятельность своего статуса (в отличие от обязательных экономических признаков), но делает ее незаконной. В этой связи нередко отмечается, что общественная опасность незаконного предпринимательства состоит в нарушении финансовых и фискальных интересов государства, иных субъектов экономической деятельности (включая граждан), поскольку создается возможность получения неконтролируемой прибыли (а это причиняет ущерб нормальному функционированию всей экономики), государство лишается возможности пополнять свой бюджет и надлежащим образом им оперировать [2; 3]. Однако не будем забывать, что пределы и характер ответственности за осуществление незаконной предпринимательской деятельности должны соответствовать реалиям общественной жизни и уровню общественного правосознания.

В этом году белорусский законодатель уже сделал первый шаг в вопросе частичной декриминализации незаконного предпринимательства: увеличена величина крупного (превышает 1000 базовых величин) и особо крупного (превышает 2500 базовых величин) размеров незаконного дохода; лица, ранее судимые за преступление, предусмотренное ст. 233 УК РБ, подлежат уголовной ответственности только при условии, что их незаконная предпринимательская деятельность была сопряжена с получением дохода в крупном размере (такое же правило предусмотрено и для организованной группы, совершающей незаконную предпринимательскую деятельность). Однако полагаем, что этого шага недостаточно, должен последовать и второй, который призван будет полностью отменить уголовную ответственность за незаконную предпринимательскую деятельность и перевести данный деликт в разряд исключительно административного правонарушения.

Дело все в том, что криминализация незаконной предпринимательской деятельности есть неоправданное и превышающее допустимые пределы вмешательство государства в сферу экономических отношений, свидетельствующее о нарушении конституционного принципа свободы предпринимательской и иной, не запрещенной законом экономической деятельности. Этот уголовно-правовой запрет не способен обеспечить вывод незаконной предпринимательской деятельности из “тени” и расширить легальный сектор отечественной экономики. Наличие уголовной ответственности за незаконную предпринимательскую деятельность негативным образом сказывается на развитии предпринимательских отношений: являясь инструментом подавления экономической самостоятельности и инициативы, чрезмерного ограничения свободы предпринимательства, установленный уголовно-правовой запрет отпугивает способных лиц к самостоятельной и социально полезной экономической деятельности,

действительно необходимой государству в деле укрепления и процветания экономики [4, с. 10].

Не будем также забывать, что незаконное предпринимательство, в отличие от хищений, торговли людьми, содержания притонов для занятия проституцией, незаконного оборота наркотических средств, оружия, оказания “мнимых” услуг, взяточничества и других действий, связанных именно с криминальным бизнесом, является незаконным не как предпринимательство само по себе, а в силу того, что определенное лицо уклоняется от исполнения требований о государственной регистрации либо от получения соответствующего разрешения (лицензии) для ведения бизнеса. Поэтому если эти требования были бы исполнены, то предпринимательство стало бы законным, что никак не скажешь о хищении, взяточничестве и т.д.

Отсюда следует одно очень важное правило: незаконные, преступные по своей сути виды деятельности (о которых мы говорили выше) никакого отношения к незаконному предпринимательству не имеют. Следовательно, доход от незаконной предпринимательской деятельности нельзя относить к разряду преступных. И это необходимо иметь в виду, ибо предпринимательская деятельность – это особого рода легитимная экономическая деятельность, направленная на удовлетворение потребностей рынка, интересов потребителей и экономики в целом. Нельзя в такой ситуации одинаково подходить к вопросу о наличии признаков преступления в действиях граждан, например, объединившихся для строительства дач, отделки домов, но не зарегистрировавшихся в качестве субъектов предпринимательской деятельности, и членов преступных групп, занимающихся незаконной продажей оружия, фальсифицированных спиртных напитков и т.д. Такое положение вещей создает неверное представление о том, что общественная опасность незаконной предпринимательской деятельности (как преступления) состоит в получении “неконтролируемого дохода”, тогда как извлечение (получение) дохода – это смысл и цель предпринимательской деятельности, достижение которой характеризует процесс предпринимательства только с положительной стороны.

Таким образом, легализованный характер предпринимательской деятельности, характеризующийся тем, что предпринимателем может признаваться только лицо, зарегистрированное в этом качестве в установленном законодательством порядке (и получившее соответствующее разрешение (лицензию) на осуществление предпринимательской деятельности), является не сущностным, а формальным признаком предпринимательства, который имеет не обязательное, а факультативное значение [5, с. 5-6]. В такой ситуации негоже формальный признак возводить в ранг обстоятельства, влекущего уголовную ответственность.

К сожалению, криминализируя незаконную предпринимательскую деятельность, законодатель связывает это преступление с извлечением дохода в крупном размере (свыше 1000 базовых величин). Тем не менее,



сам доход не может являться должным критерием отграничения уголовно наказуемой незаконной предпринимательской деятельности от административного правонарушения, т.к. общественная опасность бесконтрольного осуществления подлежащих лицензированию видов деятельности (или осуществляемой без государственной регистрации) определяется их способностью повлечь за собой нанесение ущерба правам, законным интересам, здоровью граждан, обороне и безопасности государства [4, с. 10-13]. Однако таковой ущерб отсутствует (и установить его не представляется возможным), потому как правонарушитель руководствуется желанием извлечь определенную материальную выгоду от своей деятельности, а не причинить кому-либо вред.

Статью о незаконной предпринимательской деятельности необходимо исключить из уголовного закона еще и потому, что предусмотренные ею общественно опасные деяния были криминализованы без применения достаточных типичных уголовно-правовых криминообразующих признаков (в действиях лица отсутствует обман, злоупотребление, насилие, угроза, принуждение, подлог). В качестве основного критерия избрано нарушение норм позитивного законодательства, характеризующееся масштабом полученного дохода. Однако такие признаки не свидетельствуют и не могут свидетельствовать о необходимой для преступления степени общественной опасности деяния. Для предотвращения подобных форм девиантного экономического поведения вполне достаточно наличия административной ответственности.

Более того если обратиться к законодательству западно-европейских государств, то в уголовных кодексах этих стран мы не найдем нормы, аналогичной ст. 233 УК РБ. Большинство статей, связанных с неправомерным осуществлением предпринимательской или профессиональной деятельности, относятся в этих государствах к проступкам (административным деликтам), а не к преступлениям. Установление уголовной ответственности за незаконную предпринимательскую деятельность никак нельзя признать фактором, эффективно сдерживающим разрастание экономической и организованной преступности, ибо использование уголовного закона как чисто регуляторного инструмента не может служить какой-либо общественной цели.

Нельзя в этом вопросе обойти вниманием и перегибы, допускаемые правоохранительными органами при квалификации данного преступления. Так, нередко как незаконная предпринимательская деятельность, совершенная организованной группой квалифицируются действия нескольких лиц при осуществлении предпринимательской деятельности, но не участвующих в распределении прибыли, а фактически работающих по найму (за вознаграждение). Вряд ли можно согласиться и с тем, что в случае предварительной договоренности заказчика на приобретение товаров, выполнение работ или оказание услуг с лицом, осуществляющим незаконную предпринимательскую деятельность (если заказчик знает или может быть осведомлен о незаконной деятельности такого лица), его

действия (заказчика) необходимо расценивать как соучастие в совершение преступления. В такой ситуации получается, что всех владельцев квартир, у которых производились, например, отделочные работы (ремонт) лицами, незарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей, можно будет привлекать к уголовной ответственности, что к здравому смыслу никак нельзя отнести. Нельзя рассматривать как незаконное предпринимательство и деятельность физических лиц, выполняющих одноразовые работы или оказывающих услуги по договорам подряда (или без оформления юридически значимых документов) и не преследующих цели систематического получения прибыли. Однократная гражданско-правовая сделка не может быть признана предпринимательской деятельностью, даже если она носит длящийся характер.

Вполне очевидно, что сегодня государство призвано обеспечить надлежащую безопасность предпринимательской деятельности, т.к. в сложившихся условиях при выборе варианта поведения в экономической сфере хозяйствующий субъект, принимая правила игры, часто вынужден идти на риск, который зачастую граничит с противоправным вариантом поведения. Провозглашая же свободу экономической деятельности, следует дифференцировано подходить к вопросу ее правового регулирования. Непродуманность в подходе, связанном с использованием репрессивных по своей сути уголовно-правовых средств, направленных на борьбу с незаконным предпринимательством, может привести к далеко идущим последствиям дестабилизации определенных сегментов социально-экономических отношений.

Безусловно, на момент принятия последнего уголовного закона не было четкого и однозначного представления о сущности уголовной политики в сфере экономической деятельности, поскольку были малопонятны сами пути и перспективы развития экономических отношений. Поэтому неудивительно, что многие новеллы действующего УК РБ были введены законодателем без полного учета всей суммы факторов, обуславливающих социальную необходимость, возможность, допустимость и целесообразность установления уголовно-правового запрета в сфере предпринимательства. Однако, полагаем, что это время уже прошло и именно сейчас необходимо модернизировать составы преступлений, содержащиеся в главе 25 УК РБ (преступления против порядка осуществления экономической деятельности) с учетом сложившихся реалий.

### **Заключение**

В создавшейся ситуации необходимо очень остро поставить вопрос о декриминализации ст. 233 УК, т.е. незаконной предпринимательской деятельности, осуществляемой без государственной регистрации или лицензирования (т.к. по сути своей такая деятельность не является запрещенной), при одновременном усилении ответственности за криминальный бизнес и введение в оборот (легализации) доходов от преступной деятельности. В этом плане уголовно-правовая политика должна стиму-

лизовать ведение безопасного бизнеса, иначе чрезмерное наличие “экономических” норм уголовного закона приведет к достижению результата, обратно ожидаемого обществом и государством. Нельзя забывать о том, что диктату теневой экономики и “серых” схем может способствовать и само государство посредством установления нечетких правил и неоправданных ограничений, и задача общества здесь состоит в том, чтобы найти разумный баланс в данной системе отношений.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Трещенков, М.А.** Уголовно-правовая ответственность за незаконное предпринимательство по законодательству РФ : автореф. дисс. ... канд. юрид. наук : 12.00.08 / М.А. Трещенков. – М., 2006. – 24 с.
2. **Яни, П.** Проблемы уголовной ответственности за экономические преступления / П. Яни // Законность. – 2001. – № 1. – С. 3–5.
3. **Нестерова, С.С.** Общественная опасность как обязательный признак незаконного предпринимательства / С.С. Нестерова // Российский следователь. – 2004. – № 1. – С. 25–26.
4. **Иванова, Я.Е.** Незаконное предпринимательство: вопросы теории и проблемы правоприменения : автореф. дисс. ... канд. юрид. наук : 12.00.08 / Я.Е. Иванова. – М., 2010. – 24 с.
5. **Чугунов, А.А.** Уголовно-правовая охрана свободы предпринимательской деятельности : автореф. дисс. ... канд. юрид. наук : 12.00.08 / А.А. Чугунов. – М., 2001. – 19 с.

Поступила в редакцию 14.03.2011 г.

УДК 347.416(476)

**Н.В. ПАНТЕЛЕЕВА**

### ДОГОВОР ФАКТОРИНГА В ГРАЖДАНСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

*Данная статья представляет собой научно-практическое исследование гражданско-правового договора факторинга, который направлен на уступку права требования от кредитора к фактору.*

*В частности, на основе действующего законодательства, научных публикаций и работ ученых рассматриваются специфические особенности значення договора в социально-экономических условиях развития Республики Беларусь, актуальность его применения и особенности его правового регулирования. Статья содержит положения о конструкции понятия договора, его правовых признаках, субъектном составе уступки права требования, правах, обязанностях и ответственности сторон по договору факторинга, пример из судебной практики, наглядно демонстрирующий механизм правового регулирования договора. Рассматриваются виды договора и их классификация по правовым признакам.*

### Введение

В настоящее время сделки и иные законные действия субъектов хозяйственной деятельности, направленные на повышение эффективности хозяйствования и максимальное получение прибыли приобрели наибольшее развитие, распространение и применение в сфере экономики и предпринимательства Республики Беларусь. И договор финансирования под уступку денежного требования (факторинга) является одним из существенных таких механизмов. Актуальная необходимость в таком договоре вызвана тем, что предприятиям Беларуси для дальнейшего развития и повышения конкурентоспособности производимых товаров часто приходится идти на значительные уступки, связанные с предоставлением отсрочек платежа, скидок и т.д., что приводит к высокой дебиторской задолженности, росту рисков кредитования, недостаточности капитала и текущих активов на предприятии. При этом различного рода уступки контрагенту по сделкам, например, отсрочка платежа покупателя за поставленный товар или предоставленные услуги имеет неоднозначные последствия. С одной стороны предоставление или увеличение отсрочки платежа является серьезным конкурентным преимуществом на рынке, а порой и единственным аргументом для работы с покупателем. Но с другой – влечет за собой, в большинстве случаев, нехватку оборотных средств, необходимых для закупки сырья, расчетов с поставщиками, расширения ассортимента и рынка сбыта.

Таким образом, появление дебиторской задолженности вызвано как стихийными событиями, так и вынужденными мерами и является негативным фактором, препятствующим рентабельной работе предприятия. На этом фоне с помощью факторингового финансирования увеличивается скорость обращения оборотных средств. Поставщик может получить деньги сразу после осуществления поставки, а не ждать пока закончится срок (один-три месяца), на который предоставлена отсрочка (товарный кредит). Главная задача факторинга – обеспечить работу компании таким образом, чтобы, предоставляя отсрочки платежа своим покупателям, на предприятии не ощущался недостаток оборотных средств. В результате заключение сторонами договора факторинга призвано способствовать: эффективному планированию потоков денежных средств; увеличению объемов продаж, числа покупателей и конкурентоспособности, предоставив покупателям льготные условия оплаты товара (отсрочку) под надежную гарантию; получению финансирования в размере до 90% от стоимости поставляемого товара, что ускорит оборачиваемость средств.

Факторинг применяется во всех сферах хозяйствования при условии наличия долга у покупателя перед кредитором-поставщиком, подрядчиком, работодателем, перед организацией, оказавшей различные услуги.

### Основная часть

Правовое регулирование договора факторинга в Республике Беларусь на сегодняшний день осуществляет ряд нормативных правовых ак-

тов международного и республиканского значения. Одним из них является Конвенция о международном факторинге, Оттава. 28 мая 1988 г. (далее – Конвенция). Необходимость унификации регулирования факторинговой деятельности в связи с частично международным характером ее использования привела к созыву в Оттаве в 1988 г. дипломатической конференции по принятию проектов конвенций о международном факторинге и международном финансовом лизинге, которые были подготовлены Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА). Одним из итоговых документов данной конференции явилась Конвенция УНИДРУА о международном факторинге, подписанная 28 мая 1988 г. [1]. Данная Конвенция сыграла значительную роль в развитии факторинговой деятельности, поскольку национальное законодательство многих государств не содержало достаточной нормативной правовой базы, регулирующей факторинг. Она послужила основой для разработки национального законодательства в данной области, после ее принятия ряд государств ввел факторинг в систему своего гражданского права.

Помимо Конвенции правовое регулирование договора факторинга в Республике Беларусь осуществляет Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г., № 218-З (далее – ГК) [2], Банковский кодекс Республики Беларусь от 25 октября 2000 г., № 441-З (далее – БК) [3], Постановление Совета директоров Национального банка Республики Беларусь об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету финансирования под уступку денежного требования (факторинга) в банках Республики Беларусь от 1 декабря 2009 года, № 418 [4]. Отсюда следует, что правовое закрепление норм о договоре осуществляется одновременно несколькими кодексами. При этом БК договор урегулирован значительно подробнее. Представляется в этой связи, что для правовой регламентации договора имеет значение отнесение факторингового финансирования ст. 93 БК к банковским операциям, что и предопределило основное его регулирование нормами банковского законодательства. Однако, не смотря на то, что финансирование под уступку денежного требования реализуется на практике посредством банковских операций, возникает оно, изменяется и прекращается путем соглашения сторон, которое оформляется гражданско-правовым договором, требующим своего закрепления нормами ГК. В частности ст. 1 Конвенции устанавливает факторинг как “соглашение о факторинге”, которое заключается между одной стороной (поставщиком) и другой стороной (фактором), в соответствии с которым поставщик может или уступает фактору дебиторскую задолженность, вытекающую из соглашения о продаже товаров, заключенного между поставщиком и его заказчиком (дебитором), иную чем та, что вытекает из продажи товаров, приобретенных преимущественно для личных, семейных или домашних нужд, а фактор выполняет, по крайней мере, две следующие функции: финансирование поставщика, включая займы и досрочные платежи; поддержание счетов, относящихся к

дебиторской задолженности; сбор дебиторской задолженности; защиту от ошибки при погашении долга дебиторами. С учетом данного определения применительно к белорусской системе права современная конструкция понятия договора закреплена в ст. 772 ГК и представлена следующим образом: по договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга) одна сторона (фактор) обязуется второй стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом (разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору) с переходом прав кредитора на фактора (открытый факторинг) либо без такого перехода (скрытый факторинг) (п. 1 ст. 772 ГК). Аналогичное понятие по правовому содержанию содержит и ст. 153 БК.

Исходя из приведенного понятия договора можно сделать вывод, что он является двусторонним, возмездным и консенсуальным.

Договор является консенсуальным так как для его заключения достаточно соглашения сторон, оформленного в надлежащем порядке. Это вытекает из конструкции определения договора, по которому фактор не вступает, а именно обязуется вступить в отношения между кредитором и должником.

Двусторонним поскольку договор заключается между двумя сторонами: фактором и кредитором. Должник также фигурирует в отношениях, но непосредственного участия в соглашении фактора и кредитора не принимает. Его согласия на заключение договора кредитором не требуется.

В качестве фактора всегда выступает банк или небанковская кредитно-финансовая организация. Именно субъектный состав на стороне фактора прямо продиктован п. 2. ст. 772 ГК и ст. 153 БК. Более того, поскольку факторинг является банковской операцией, то на ее осуществление необходимо иметь специальное разрешение (лицензию), выдаваемое Национальным банком Республики Беларусь (ст. 93 БК). Таким образом, в данном случае имеет место специальный субъект, и заключение договора на стороне фактора иной коммерческой организацией будет являться незаконным.

БК не содержит ограничений по субъектному составу на стороне кредитора и должника. Представляется, что кредитором может выступать юридическое и физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность на рентабельной основе, готовое уступить свое требование к должнику на условиях финансирования. Согласно разъяснению Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь (далее – ВХС) договор финансирования под уступку денежного требования может быть заключен также антикризисным управляющим после открытия ликвидационного производства по решению собрания (комитета) кредиторов при условии, что фактором выступает банк или иная кредитная организация, имеющая специальное разрешение (лицензию) на осуществление факторинговых операций.

Следует согласиться с Д.А. Колбасиным в том, что факторинговому обслуживанию не подлежат субъекты хозяйствования, работающие убыточно и объявленные неплатежеспособными, а также бюджетные организации; субъекты хозяйствования, заключающие со своими клиентами долгосрочные договоры и выставяющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления их (авансовые платежи) [5, с. 345]. И так как данный вид договора является хозяйственным, то в нем не могут выступать кредитором физические лица, не занимающиеся предпринимательской деятельностью, а также некоммерческие юридические лица и организации, не являющиеся юридическими лицами.

Наряду с этим, факторинговое обслуживание наиболее эффективно для мелких и средних предприятий, которые, как правило, испытывают трудности с оборотными средствами. Вследствие недоступности для них обычных рынков капитала возрастает их потребность в краткосрочном коммерческом и банковском кредитах, привлекаемых для пополнения оборотного капитала. Использование факторинга позволяет такого рода фирмам получить денежные ресурсы за поставленные товары в кратчайшие сроки после поставки и направить их снова в бизнес, что, в свою очередь, служит отличным стимулом увеличения оборотов и бизнеса. Как правило, среди компаний, пользующихся факторинговыми услугами, большинство – поставщики продуктов питания или товаров повседневного спроса, а также поставщики сырья и материалов для средних и крупных машиностроительных и химических предприятий.

Представляется, что предмет договора имеет сложную правовую конструкцию. По мнению Д.А. Колбасина [5, с. 344], предметом договора является денежное требование, уступаемое с целью получения денег, выдаваемых в виде кредита, т.е. это сумма денежного обязательства должника, выплачиваемая кредитору с дисконтом. С этим утверждением можно согласиться, поскольку получение денежного требования с дисконтом является первостепенной задачей фактора. Вместе с тем с передачей денежного требования в договоре тесно связано финансирование кредитора, что для него и представляет выгоду в сделке. Из разъяснения ВХС от 24 марта 2006 г., № 03-29/1023 [6] вытекает, что характерным в данном случае является то, что факторинг – это не классическая уступка требования, которая в первую очередь направлена на смену лиц в обязательстве, на замену кредитора, а отдельный вид отношений сторон, где смена лиц в обязательстве является второстепенной, а его главная цель – получение дисконта для фактора и – финансирования для кредитора. В силу того, что исходя из содержания договора достижение цели для сторон невозможно без уступки требования, то предметом договора выступает сочетание финансирования и условия об уступке требования, иными словами – финансирование под уступку требования кредитором фактору с дисконтом. Совокупность этих признаков и составляет предмет договора факторинга, который совпадает с его названием. В свою очередь, согласно ст. 155 БК сама уступка требования также имеет предмет,

которым является денежное требование. При этом договор может быть заключен в отношении требования, срок платежа по которому уже наступил (существующее денежное требование), так и денежного требования, срок платежа по которому наступит в будущем (будущее денежное требование). В последнем случае финансирование кредитора фактором (банком) в наибольшей степени напоминает кредитование.

В случае уступки будущего денежного требования фактор вправе требовать его исполнения только после наступления срока платежа по такому требованию. Если наступление срока платежа обусловлено наступлением определенного обстоятельства (события), фактор вправе требовать исполнения уступленного денежного требования только после наступления такого обстоятельства (события).

По общему правилу последующая уступка денежного требования фактором не допускается. Но если иное не предусмотрено договором факторинга и денежное требование уступлено банку или небанковской кредитно-финансовой организации, то к отношениям сторон применяются все те положения национального законодательства, что действовали в отношении первичной уступки (ст. 158 БК). Кроме этого указания статья 158 БК не содержит иной регламентации порядка последующей уступки. Конвенция также допускает последующую уступку, если она предусмотрена в договоре международного факторинга и устанавливает обязанность кредитора уведомить о ней фактора и должника (ст. 11).

Отграничение факторинга от обычной уступки требования имеет практическое значение. Так, в отличие от классической уступки права требования, которая может быть безвозмездной сделкой, факторинг всегда является возмездным договором, поскольку обязательно предусматривает дисконт между суммой денежного требования должника и суммой, выплачиваемой кредитору. Согласно п. 1 ст. 772 ГК и ст. 153 БК под дисконтом понимается разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору. Дисконт выступает одним из специфических признаков договора и его существенным условием. Вознаграждение банка, как правило, выражается в процентах с указанием их конкретных размеров. Финансирование клиента может производиться с рассрочкой в платежах, а может быть осуществлено незамедлительно. Проценты по факторинговым операциям зависят от многих условий: есть ли счет в банке, какой залог, какое финансовое состояние должника, риски, возможные проблемы, срочность оформления факторинга, гарантии возврата кредита и другие, стоимость привлеченных депозитов. На текущий момент проценты составляют не менее 22,5%. Однако, как показывает банковский опыт, кредитор в конечном счете получает по сделке больше, чем понесенные затраты. Таким образом, сам размер дисконта, порядок его выплаты определяются сторонами в договоре факторинга либо оформляются дополнительным соглашением к договору. Следует учитывать, что размер дисконта вместе с суммой, кото-



рая выплачивается фактором кредитору, не должен превышать сумму денежного обязательства должника. Срок договора, его цена также согласуются сторонами.

Банковским законодательством предусматриваются условия исполнения договора. В частности ст. 156 БК указывает, что должник обязан исполнить денежное требование фактору при условии, что он получил от кредитора либо от фактора письменное уведомление о его уступке, в котором указаны подлежащее исполнению денежное требование, в том числе уплачиваемая фактору сумма денежного обязательства, а также банк или небанковская кредитно-финансовая организация, выступающие в качестве фактора. Более того, уступка денежного требования фактору является действительной, даже если между кредитором и должником существует соглашение о ее запрете (ст. 157 БК).

Выплата должником денежного требования фактору признается исполнением надлежащему кредитору и освобождает должника от выполнения соответствующего обязательства перед кредитором. В подтверждение этого приведем следующий пример из судебной практики. Хозяйственный суд г. Минска (далее – ХС), рассмотрел в открытом судебном заседании дело по иску ЗАО “Банк” г. Минск к ОАО “А” о взыскании 2813711741 рублей, составляющих: 2624393241 рублей основного долга, 147113739 рублей пени за просрочку платежа и 42204761 рублей процентов за пользование чужими денежными средствами. В обоснование предъявленных требований истец указывает, что в соответствии с договором факторинга от 05.03.2008, заключенным между ЗАО “Банк” и ООО “В”, истец обязался ООО “В” вступать в денежные обязательства между ООО “В” и его покупателями на стороне ООО “В” путем выплаты ООО “В” суммы денежных обязательств покупателей с дисконтом.

Между ООО “В” и ОАО “А” (ответчик) заключен договор поставки от 27.12.2007, согласно которому ООО “В” обязалось поставлять ответчику товар, а ответчик обязался оплачивать полученный товар. Во исполнение договора поставки ответчику был поставлен истцом товар по ТТН на сумму 2624393241 рублей. Согласно договору факторинга ООО “В” уступило в пользу ЗАО “Банк” (истец) право (требование) к ОАО “А” (ответчик) по получению денежных средств на сумму 2624393241 рублей за поставленный товар по вышеуказанным ТТН.

Ответчик был уведомлен об уступке указанных требований письмами ООО “В” в соответствии с пунктом 1.1 договора факторинга. Впоследствии на основании Соглашения от 12.05.2008 истцом ответчику была предоставлена рассрочка исполнения денежного обязательства в соответствии с предусмотренным графиком.

Поскольку в установленные сроки ответчик не выполнил принятые на себя обязательства, истец обратился в ХС с требованием принудительного взыскания с должника денежных средств с начислением договорной неустойки и процентов за пользование чужими денежными средствами.

Ответчик иск не признал по мотивам, изложенным в отзыве. В обоснование своих возражений по существу предъявленного иска ответчик указал, что:

- ответчик был извещен надлежащим образом об уступке права требования денежных средств в пользу ЗАО “Банк”, вместе с тем 21.04.2008 ответчиком получено письмо ООО “В” о погашении задолженности за поставленный товар по договору поставки от 27.12.2007 на общую сумму 1049659110 рублей платежным поручением от 21.04.2008;
- письмом от 27.05.2008 ООО “В” уведомило ответчика об отмене действия писем (уведомления ответчику об уступке права требования денежных средств считать утратившими силу);
- по состоянию на 23.06.2008 задолженность ответчика перед ООО “В” по договору поставки погашена;
- истец должен предъявить исковые требования о взыскании задолженности по договору факторинга к ООО “В”, так как в данном случае имеет место факторинг с правом регресса и Клиент несет риск неоплаты денежных средств должником перед Банком;
- соглашение от 12.05.2008 о предоставлении рассрочки платежа ответчиком не было получено, фигурирующие в соглашении ТТН от 10.03.2008 и ТТН от 07.04.2008 оплачены платежным поручением от 21.04.2008;
- истцом пропущены сроки (срок финансирования Клиента по каждому уступленному требованию составляет не более 120 календарных дней, после которого Банк имеет право списывать суммы со всех причитающихся Банку от Клиента платежей со счетов Клиента) предъявления требования к должнику (ответчику) по ТТН;
- согласно пункту 5.1.1 факторинга по окончании срока финансирования требования о погашении задолженности предъявляются Банком к Клиенту;
- ООО “В” уступило Банку требование, по которому у ответчика имелось встречное требование к кредитору, а также скрыл обстоятельства, в силу которых должник вправе не исполнять требование.

Рассмотрев материалы дела, заслушав представителей сторон, оценив представленные доказательства в их совокупности, ХС приходит к следующим выводам. В данном случае условия заключенного между ЗАО “Банк” и ООО “В” договора от 05.03.2008 (дополнительные соглашения к договору) соответствуют договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга). Вид факторинга открытый, с правом регресса. В соответствии с частью первой ст. 156 БК должник обязан исполнить денежное требование фактору при условии, что он получил от кредитора либо от фактора письменное уведомление о его уступке. ООО “В” в соответствии с пунктом 1.1 договора факторинга уведомило ответчика (должника) о заключении настоящего договора, что не оспаривается ответчиком. В обоснование недействительности уступленного

требования ответчик ссылается на письмо ООО "В" от 27.05.2008 об отмене действия писем, высланных в адрес ОАО "А". Суд признает несостоятельными указанные доводы ответчика на том основании, что в силу ст. 157 БК уступка денежного требования фактору является действительной, даже если между кредитором и должником существует соглашение о ее запрете (ограничении).

Долг ответчика перед истцом подтверждается актами сверок, должнику была предоставлена рассрочка погашения денежных средств в сумме 2624393241 рублей согласно предусмотренному графику. Возражения ответчика относительно обстоятельств заключения Соглашения от 12.05.2008 г. не принимаются ХС, поскольку не подтверждены определенными доказательствами. На том же основании несостоятельны доводы ответчика об отсутствии долга перед истцом. При открытом факторинге с правом регресса с кредитором заключается договор поручительства или включаются соответствующие условия о поручительстве в договор факторинга, согласно которому кредитор берет на себя обязательство отвечать за неисполнение должником обязательств по оплате товара. В связи с отсутствием такого условия в договоре и отсутствием отдельного договора поручительства, ответчик обязан отвечать перед истцом.

Поскольку ответчик в полном объеме не исполнил обязательство по оплате, истец правомерно предъявил требование о принудительном взыскании 2624393241 рублей.

Ненадлежащее исполнение денежного обязательства повлекло начисление договорной неустойки и процентов за пользование чужими денежными средствами в порядке статьи 366 ГК. При данных обстоятельствах иск подлежит удовлетворению в части взыскания 2624393241 рублей основного долга, 42204761 рублей пени и 42204761 рублей процентов за пользование чужими денежными средствами. В удовлетворении остальной части иска следует отказать. На основании изложенного суд решил взыскать с ОАО "А" в пользу ЗАО "Банк" 2624393241 рублей основного долга за оплату товара, 42204761 рублей пени за просрочку платежа и 42204761 рублей процентов за пользование чужими денежными средствами, а всего 2708802763 рублей, кроме этого, 28137118 рублей расходов по госпошлине [6].

Данный пример наглядно показывает механизм действий кредитора и должника при исполнении ими своих обязательств друг перед другом.

В обязанности кредитора входит:

- 1) подтверждение действительности уступленного денежного требования документами, удостоверяющими его право требования к должнику. В ином случае кредитор несет перед фактором ответственность за недействительность уступленного денежного требования;

- 2) письменное уведомление должника об уступке требования. Эта обязанность может относиться и к фактору. При надлежащем исполнении кредитором условия об уведомлении должника, даже соглашение

сторон о ее запрете или ограничении не имеет юридической силы. В данном случае кредитором все обязательства перед должником и фактором были исполнены. Как следствие и действия фактора были законны. И в результате ненадлежащего исполнения денежного обязательства должником, он понес предусмотренную законом ответственность.

Несколько иначе регулируется вопрос о запрете или ограничении уступки права требования, если договор факторинга заключается на международном уровне. В частности ст. 6 Конвенции предусматривает, что уступка не имеет силы по отношению к должнику, если во время заключения договора купли-продажи товаров он осуществляет свою деятельность на территории Договаривающегося государства, которое сделало заявление о такой недействительности (ст. 18 Конвенции).

В зависимости от конкретной ситуации должник также имеет права, которые он может реализовать непосредственно перед кредитором или фактором. Так, ст. 160 БК предусматривает, что должник вправе против требований фактора предъявить к зачету основанные на договоре с кредитором денежные требования, которые имелись у должника к моменту получения письменного уведомления об уступке денежного требования фактору, и срок которых наступил до его получения, либо если срок не указан или определен моментом востребования. При этом зачет требований должника, основанных на нарушении кредитором соглашения о запрете (ограничении) уступки денежного требования, не допускается. А статья 161 БК закрепляет, что при нарушении кредитором своих обязательств по договору, заключенному с должником, должник не вправе требовать от фактора возврата суммы денежного обязательства, уплаченной фактору по уступленному денежному требованию, при условии, что должник вправе получить такую сумму непосредственно от кредитора, за исключением случая, когда фактор не предоставил кредитору сумму денежного обязательства, связанного с уступкой денежного требования.

Во многом исполнение договора на практике зависит от его вида. Договор подразделяется на виды по следующим критериям:

1. Если должник уведомлен о заключении договора факторинга, по которому права кредитора переходят к фактору, то факторинг является открытым. В обратном случае заключается скрытый факторинг. При скрытом факторинге исполнение должником денежного требования кредитору признается исполнением надлежащему кредитору (ст. 163 БК).

2. В зависимости от места проведения факторинг делится на внутренний, если сторонами договора факторинга являются резиденты; международный, если одна из сторон договора факторинга – нерезидент. Законодательство не содержит ограничений при проведении факторинговых операций, связанных с уступкой денежного требования при осуществлении внешнеторговых сделок. Это значит, что договор факторинга может быть заключен и тогда, когда в качестве должника выступает иностранный субъект [7]. Ввиду этого факторинговые операции могут осуществляться в иностранной валюте, что подтверждается ст. 11 Поста-

новления Совета директоров Национального банка Республики Беларусь от 1 декабря 2009 г., № 418: бухгалтерский учет финансирования под уступку денежного требования (факторинга) в иностранной валюте осуществляется с учетом требований нормативных правовых актов Национального банка, регламентирующих порядок проведения операций в иностранной валюте [4].

3. По условиям платежа между фактором и кредитором факторинг делится на договор без права обратного требования (регресса), когда фактор несет риск неоплаты должником денежных требований; и с правом обратного требования (регресса), когда кредитор несет риск неоплаты должником денежных требований.

Для Беларуси наиболее характерно факторинговое обслуживание с правом регресса или без него. В рамках факторинга с правом регресса банку предоставляется право обратного требования к поставщику возместить банку уплаченную сумму. При заключении такого вида факторингового договора кредитор несет риск по платежным требованиям, переданным банку (фактору), причем кредитору могут быть возвращены неоплаченные требования в случае отказа плательщика от их оплаты. А именно, фактор вправе предъявить к кредитору требование о возмещении:

- суммы денежного обязательства, не уплаченной должником, и причиненных убытков в случае, если должник не уплатил фактору сумму денежного обязательства, причитающуюся ему по уступленному денежному требованию, или уплаченная сумма оказалась меньше причитающейся суммы.
- причиненных убытков в случае, если должник просрочил уплату фактору суммы денежного обязательства, причитающейся ему по уступленному денежному требованию (ст. 162 БК).

Договор факторинга без права регресса заключается в тех случаях, когда возможность неплатежа со стороны покупателя маловероятна. По договору факторинга без права обратного требования (регресса) кредитор не отвечает за неисполнение (ненадлежащее исполнение) должником уступленного денежного требования. Данный договор полностью ограничивает поставщика от каких-либо рисков неплатежа или потери прибыли, в отличие от факторинга с правом регресса, который лишь снижает риск поставщика в данной сделке. То есть гарантированный и своевременный возврат денежных средств может обеспечиваться поставщику только при заключении договора факторинга без права регресса. Использование этих видов факторинга связано с возможными для банка рисками, которые могут возникнуть при отказе плательщика от выполнения своих обязательств.

### **Заключение**

Таким образом, договор факторинга представляет собой основанное на законе обязательство, согласно которому фактор и кредитор вступают в правоотношения с целью получения обоюдной выгоды. Выгода факто-

ра выражается в дисконте, а кредитора – в финансировании текущих расходов, погашении дебиторской задолженности, вывода предприятия на рентабельную основу и т.д. Размер дисконта, полученного банком, не является в данном случае убытком для кредитора, так как конечный результат хозяйственной деятельности с помощью финансирования призван погасить данную разницу и получить прибыль. Гарантированный успешный результат для кредитора наиболее возможен в случае факторинга без права регресса.

Финансирование по договору в обязательном порядке сопровождается уступкой права требования от кредитора к фактору. Именно этот факт отличает факторинг от обычного кредита, так как погашение выданной банком суммы осуществляется за счет долга должника перед кредитором, право взыскать который переходит к фактору. Отсюда финансирование и уступка права требования по договору не делимы и составляют единый предмет факторинга.

Объем факторинговых операций в Беларуси неуклонно растет. Все больше банков декларируют желание заниматься факторингом. Наиболее крупным поставщиком таких услуг в Республике Беларусь является АСБ “Беларусбанк”. Предоставление качественных факторинговых услуг на уровне мировых стандартов требует наличия опытного персонала, отлаженной технологии, высококлассного программного обеспечения как для работы самого факторингового подразделения, так и для информационно-учетного сопровождения поставщика.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О международном факторинге: Конвенция УНИДРУА от 28 мая 1988 года // “Эталон” / База “Законодательство”, Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2010.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. (в редакции Закона от 8 июля 2008 г.) // “Эталон” / База “Законодательство”, Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2010.
3. Банковский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. (в редакции Закона от 8 июля 2008 г.) // “Эталон” / База “Законодательство”, Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2010.
4. Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету финансирования под уступку денежного требования (факторинга) в банках Республики Беларусь: Постановление Совета директоров Национального банка Республики Беларусь от 1 декабря 2009 года, № 418 // “Эталон” / База “Законодательство”, Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2010.
5. **Колбасин Д.А.** Гражданское право. Особенная часть : учеб. пособие / Д.А. Колбасин. – Минск : Амалфея, 2006. – 768 с.
6. О заключении договора уступки требования: Разъяснение Высшего Хозяйственного Суда от 24 марта 2006 года, № 03-29/1023 // “Эталон” / База “Законодательство”, Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2010.

7. О договоре факторинга: Разъяснение Высшего Хозяйственного Суда от 3.10.2008, № 03-29/2066 // “Эталон” / База “Законодательство”, Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2010.

Поступила в редакцию 17.12.2010 г.

УДК 340+342

**И.А. ДЕМИДОВА**

## **ПУБЛИЧНО-ПРАВОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ, ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И ИХ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ В СИСТЕМЕ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

*В статье рассматриваются основные подходы к пониманию и классификации юридической ответственности, возможность двухаспектного рассмотрения юридической ответственности как “негативной” и “позитивной”. Автор исходит из необходимости двухаспектного рассмотрения юридической ответственности субъектов, наделенных внешневластными полномочиями. Определяется место публично-правовой ответственности в системе юридической ответственности. Значительное внимание уделено анализу видов публично-правовой ответственности (конституционной, муниципальной): устанавливаются понятия, субъекты, основания, санкции, процедура возложения ответственности, характерные принципы.*

### **Введение**

Актуальность исследования категории юридической ответственности связана с осмыслением социальных функций права, как важнейшего социального регулятора общественных отношений. Юридическая ответственность, являясь гарантией права, располагает разнообразным и эффективным набором правовых средств воздействия на участников правовых отношений. Данные средства направлены на то, чтобы обеспечить исполнимость нормативно-правовых предписаний и сохранность тех социальных ценностей, которые ими утверждаются. Эта цель достигается путем установления правовых запретов (юридических обязанностей) и правовых возможностей, обеспеченных санкциями, выступающими в виде стимулов положительного или отрицательного свойства. В современных условиях становится все более очевидной необходимость взаимной ответственности государства и личности. Введение публично-правовой ответственности в качестве отдельного типа юридической ответственности позволяет систематизировать формы и меры ответственности, применяемые в сфере организации и функционирования публичной власти.

### Основная часть

В теории права юридическая ответственность рассматривается как а) санкция, предусматривающая меру карательного воздействия на правонарушителя со стороны государства; б) юридическая обязанность виновного в совершении правонарушения претерпеть меру наказания; в) правоотношение, в рамках которого лицо, совершившее правонарушение, претерпевает штрафную меру государственно-правового принуждения; г) комплексное явление, включающее в себя ретроспективный и позитивный аспекты [1, с. 87-92]. Первые три подхода интерпретируют юридическую ответственность как реакцию государства на совершенное правонарушение (т.н. негативная юридическая ответственность). Характерными чертами юридической ответственности при таком рассмотрении являются: 1) государственное принуждение, которое является *содержанием* юридической ответственности (рассматриваемый признак юридической ответственности в различных отраслях права проявляется по-разному); 2) определенные лишения, которые виновный обязан претерпеть, что выступает объективным *свойством* ответственности; 3) *основания* в виде совершенного правонарушения; 4) соблюдение *процедурно-процессуального порядка применения*, установленного законом [2, с. 204-206].

Одним из первых в юридической науке идею “позитивной” ответственности выдвинул П.Е. Недбайло, который включал в содержание “позитивной” ответственности самостоятельную и инициативную деятельность в рамках правовых норм и тех идеалов, для достижения которых нормы созданы [3, с. 9-10]. Юридическая ответственность, по сути, отождествлялась с правомерным поведением. Впоследствии сторонники “позитивной” ответственности высказали мысль о том, что реализация юридической ответственности всегда есть исполнение юридических обязанностей. Обосновывалось положение, что юридическая ответственность основывается не только на штрафных, но и на поощрительных санкциях. Суть “позитивной” ответственности раскрывалась также через психологический аспект: с субъективной стороны ответственность представлялась в виде преломления требования правовой нормы в сознании и психологии личности. Автор разделяет научную позицию, что двухаспектный подход к юридической ответственности приемлем для оценки тех субъектов, которые наделены внешневластными полномочиями, то есть для уполномоченных государственных органов, органов местного самоуправления, их должностных лиц. В данном случае наделение компетенцией (правами, обязанностями) предполагает, что они не только применяют права, но и надлежащим образом осуществляют возложенные на них обязанности.

Определение специфики публично-правовой ответственности государства и его должностных лиц предполагает анализ системы юридической ответственности. Имеет место классификация юридической ответственности по разным основаниям. Выделяются **типы юридической ответственности**. Критерием здесь выступает направленность охранитель-



ного воздействия юридической ответственности, степень участия публичного образования в правоотношениях по ответственности: *публично-правовая* (охранительное воздействие направлено на защиту общественных интересов, косвенно нормы об ответственности регламентируют частные правоотношения); *частноправовая* (прямо воздействует на частное конкретное правоотношение, косвенно – на иные подобные правоотношения в обществе) [4, с. 25]. Различаются также **формы (виды) юридической ответственности**: *традиционные (отраслевые) формы*: уголовная, административная, гражданская, дисциплинарная, материальная [5, с. 425-428]; *новые формы*: конституционная [6, с. 104], [7, с. 15-16]; муниципально-правовая ответственность [8, с. 90–91]; экологическая ответственность [9, с. 14]. Данная классификация исходит из научного подхода, что каждая отрасль права должна обеспечивать реализацию своих норм собственными средствами, в том числе и мерами ответственности. Способность отрасли обеспечивать эффективную реализацию своих норм, охранять, защищать и восстанавливать установленный ею правопорядок, в таком понимании, является основанием самостоятельности и условием полноценности такой отрасли, подчеркивает ее способность быть действующим правом [10, с. 18].

**По основаниям возникновения** юридическая ответственность делится на *объективную* (возникающую по факту причинения вреда) и *субъективную* (возникающую только при наличии у субъекта правонарушения вины как обязательного признака правонарушения) [9, с. 15]. **По способам воздействия выделяется** *компенсационная ответственность* (направлена на возмещение вреда, предусмотренная нормами гражданского, трудового и административного права) и *репрессивная ответственность*, реализующаяся в применении наказания (к репрессивным видам относится, например, административная, уголовная, дисциплинарная ответственность) [9, с. 15]. **По наличию вины** ответственность может быть: *виновная, безвиновная*. Так, безвиновной являются некоторые случаи имущественной, гражданско-правовой ответственности, прямо предусмотренные законом, например, в случае причинения вреда источником повышенной опасности (за объективно противоправное деяние) [11, с. 318]. **В зависимости от сущности мер юридической ответственности** различаются *личная, имущественная, организационная* [12, с. 302]; по способу охраны правопорядка: *правовосстановительная, карательная*. **По юридической силе нормативных актов, устанавливающих ответственность**, последняя может быть разграничена на ответственность, предусмотренную Конституцией страны, обычными законами; ответственность, предусмотренную подзаконными актами органов государства; ответственность, предусмотренную локальными нормативными актами (актами предприятий, учреждений, организаций); ответственность, предусмотренную нормативными договорами [13, с. 492]. Признание возможности такой классификации предполагает: 1) учет субординации нормативных актов; 2) недопустимость противопоставления предусмотренных ими мер от-

ветственности. По государственным органам, реализующим юридическую ответственность, различают: ответственность, реализуемую представительными органами государственной власти; ответственность, реализуемую исполнительно-распорядительными органами; ответственность, реализуемую судебными органами; ответственность, реализуемую другими юрисдикционными органами (прокуратура, таможенные органы, различные государственные комитеты, комиссии, осуществляющие контрольные функции [14, с. 492].

Следует отметить, что ответственность в сфере реализации публичной власти может быть *частноправовая* (уголовная, административная, гражданская, дисциплинарная, материальная); *публично-правовая* (конституционная, муниципальная) [8, с. 92]; [18, с. 67]; субъекты ответственности – индивидуальные (должностные лица) и коллективные (органы государственной власти и местного самоуправления). Отличительными чертами публично-правовой ответственности могут быть признаны: 1) охранительное воздействие направлено на защиту конституционного строя; 2) по объекту и объективной стороне охватывает не только отношения, регулируемые конституционным правом, но и иными отраслями права; 3) субъекты ответственности несут ее перед основным источником власти – народом, населением административно-территориальной единицы; 4) включает в себя и позитивный, и негативный аспекты.

Наличие **конституционно-правовой ответственности** в отечественной правовой доктрине долгое время отрицалось, что определялось отсутствием санкций конституционных правовых норм, а также проблематичностью различения конституционной и политической ответственности. Имеют место следующие определения *конституционной ответственности*: юридическая ответственность, наступающая “за нарушение конституционных норм или иных источников конституционного права в виде неблагоприятных последствий, определенных в самой Конституции либо федеральным законом, в том случае, если в Конституции на него есть отсылка” [15, с. 67-68]; закрепленная конституционно-правовыми нормами обязанность субъекта конституционно-правовых отношений отвечать за несоответствие своего юридически значимого поведения предписанному нормами, обеспечиваемая возможностью применения уполномоченной инстанцией мер государственного или общественного воздействия [16, с. 181]. В силу различных подходов к пониманию и определению конституционной ответственности *субъектами конституционно-правовой* ответственности признаются все участники конституционно-правовых отношений (народ, государственные органы, должностные лица, граждане) либо только государство и его должностные лица. Субъекты конституционно-правовой ответственности отличаются по своему правовому статусу и объему ответственности, при этом для них характерно следующее: 1) являются участниками конституционных правоотношений; 2) обязанность отвечать за свое юридически значимое поведение; 3) возможность установления особых ограничений [17, с. 42-44]. Расши-

рительный подход к определению субъектов конституционно-правовой ответственности позволяет классифицировать санкции конституционной ответственности на следующие группы: первая группа санкций обращена к физическим лицам и направлена на правильное оформление их отношений с государством; вторая группа санкций предусматривает меры, принимаемые в отношении политических партий, иных общественных объединений, религиозных организаций и других коллективных субъектов; третья группа санкций относится к государству в целом, государственным органам и должностным лицам. Базовым здесь может быть признано положение о том, что государство ответственно перед гражданином за создание условий для свободного и достойного развития личности.

Считаем, что специфика конституционной ответственности государственных органов, органов местного самоуправления и их должностных лиц состоит в том, что она может иметь не только юридические, но и моральные основания. Например, совершение действий, дискредитирующих государственное должностное лицо, депутата. При этом фиксация моральных оснований данного вида ответственности на законодательном уровне практически невозможна. Кодексы поведения должностных лиц, Кодексы чести не являются нормативными актами в традиционном понимании. Применительно к негативной конституционной ответственности проблемным является вопрос процедуры. Конституционно-правовую ответственность как меру государственного принуждения, по опыту зарубежных стран, вправе налагать специально уполномоченные органы власти, при этом решения о применении санкций могут приниматься как органами государственной власти, так и народом. Обязательным моментом является участие органа правосудия в процедуре привлечения к конституционно-правовой ответственности. В некоторых государствах вопросы об ответственности главы государства и других высших должностных лиц решаются только специальными органами (Высокая палата правосудия во Франции, Государственный трибунал в Польше) [18, с. 63]. Кроме того, ярко выраженный политический характер данного вида ответственности предполагает различие конституционной юридической и конституционной политической ответственности. Так, основанием конституционной юридической ответственности для государственных органов, высших должностных лиц является невыполнение ими конституционных обязанностей. Политическая конституционная ответственность означает только то, что орган государственной власти, либо занимающее государственную должность лицо может лишиться политической поддержки.

Высказывается точка зрения, что **ответственность органов и должностных лиц местного самоуправления** является разновидностью конституционно-правовой ответственности. В обоснование данной позиции приводятся следующие аргументы: морально-политический характер муниципальной-правовой ответственности, особенности субъектов ответ-

ственности, возможность наступления ответственности без учета вины конкретного лица. Видовая же самостоятельность муниципальной ответственности аргументируется следующим образом: 1) неоднородный характер мер ответственности, применяемый к органам местного самоуправления (используются как муниципально-правовые нормы, так и нормы других отраслей права); 2) неоднородность субъектов ответственности (распространяется лишь на органы и должностных лиц местного самоуправления, при этом в число субъектов могут быть включены государственные органы и граждане); 3) процедуры возложения ответственности; 4) меры ответственности; 5) система нормативных актов, предусматривающих данные виды ответственности: муниципальные уставы, решения, принятые на референдуме, решения представительных органов и должностных лиц местного самоуправления [8, с. 91-92].

Под муниципально-правовой ответственностью понимается “правовое отношение, в котором на субъектов (органы или должностных лиц местного самоуправления) возлагаются правовые обязанности выполнять условия деятельности по достижению определенных результатов, а в случае нарушения этих условий – претерпевать конкретные правовые последствия негативного характера” [8, с. 92]. В качестве *санкций* определяются: официальное предупреждение о возможности роспуска, досрочное прекращение полномочий органа власти [3, с. 55]; отзыв главы муниципального образования, досрочное прекращение полномочий путем отстранения от должности [19, с. 19-20]. Отличительными признаками отношений, составляющих предмет правового регулирования юридической ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления, признаются: 1) локально-территориальный характер; 2) комплексный характер, так как связаны с реализацией задач и функций местного самоуправления во всех сферах местной жизни: экономической, бюджетно-финансовой, социально-культурной, охраны общественного порядка и др.; 3) обязательным субъектом муниципально-правовых отношений выступают либо население муниципального образования, которое посредством выборов или референдумов решает вопросы местного значения, либо орган или должностное лицо местного самоуправления, наделенные полномочиями по решению данных вопросов [3, с. 94]. Само по себе правовое положение органа или должностного лица местного самоуправления порождает отношения юридической ответственности соответствующих органов и должностных лиц, т.н. позитивную юридическую ответственность.

В модельном Законе для стран СНГ “Об общих принципах организации местного самоуправления” определяются разные варианты реализации данного вида ответственности в зависимости от модели организации местного управления и самоуправления. Вариант А – для государств, в конституциях которых предусмотрена организационная обособленность органов местного самоуправления от системы органов государственной власти. Вариант Б – для государств, в конституциях которых предусмот-

рено назначение государственных должностных лиц, участвующих в осуществлении местного самоуправления [20, ст. 22]. Вариант А предполагает самостоятельный вид муниципально-правовой ответственности органов местного самоуправления и их должностных лиц. Специфика муниципально-правовой ответственности состоит в том, что наряду с общеправовыми принципами юридической ответственности (законность, справедливость, целесообразность, неотвратимость) выделяются характерные для данного вида ответственности принципы: 1) ответственность за результативность деятельности по осуществлению исполняемых функций всех органов местного самоуправления и всех должностных лиц местного самоуправления; 2) принцип дифференциации ответственности: перед населением, государством, физическими и юридическими лицами; 3) принцип автономности реализации юридической ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления (обусловлен местом органов самоуправления в системе органов государственной власти); 4) сочетание персональной и коллективной форм ответственности (обусловлено законодательным закреплением в системе органов местного самоуправления индивидуальных и коллективных субъектов); 5) принцип гласности; 6) принцип взаимодействия отраслевых видов юридической ответственности [3, с. 97]. Признание данных принципов важно для понимания сущности правовой ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления, поскольку в совокупности они представляют собой ее обобщенную характеристику.

В силу реализуемой в Республике Беларусь модели организации местного самоуправления конституционно-правовыми санкциями в отношении государственных органов, органов местного самоуправления и их должностных лиц в соответствии с действующей Конституцией являются: смещение Президента с должности в связи с совершением государственной измены или иного тяжкого преступления [21, ч. 2 ст. 88]; в случаях и порядке, предусмотренных Конституцией, досрочное прекращение полномочий Палаты представителей или Совета Республики [21, ч. 3 ст. 93]; отставка Правительства или освобождение от должности любого члена Правительства Президентом [18, ч. 9 ст. 106]; отмена решений местных Советов депутатов, не соответствующих законодательству, вышестоящими представительными органами [21, ч.2 ст. 122]; отмена решений местных исполнительных и распорядительных органов, не соответствующих законодательству, соответствующими Советами депутатов, вышестоящими исполнительными и распорядительными органами, а также Президентом Республики Беларусь [21, ч.3 ст. 122]; роспуск местного Совета депутатов Советом Республики в случае систематического или грубого нарушения требований законодательства [21, ст. 123]. Конституционно-правовыми санкциями могут быть признаны также отзыв депутата Палаты представителей, депутата местного Совета депутатов, члена Совета Республики, основания и порядок осуществления которых регулируются Избирательным кодексом Республики Беларусь [22, разд. 8-9].

### Заключение

1. Сложность правовой категории юридической ответственности предопределяет различные научные подходы к ее пониманию и классификации. В отношении субъектов, наделенных внешневластными полномочиями, особое значение имеет исследование юридической ответственности в позитивном и негативном аспекте, что позволяет рассматривать данную правовую категорию с позиций естественных прав человека; выделение форм юридической ответственности (частноправовой и публично-правовой) и видов юридической ответственности. Публично-правовая ответственность государственных органов, органов местного самоуправления и их должностных лиц может быть конституционной и муниципальной. По основаниям возникновения она может быть объективной и субъективной; по наличию вины – виновной и безвиновной; в зависимости от сущности мер – организационной, личной.

2. Развитие конституционно-правовой ответственности обусловлено пониманием ценности конституционных норм, признанием не только верховенства Конституции, но и прямого действия ее норм. Обоснование правового института конституционной ответственности призвано способствовать стабильному развитию государства, защите демократического конституционного строя, прав и свобод человека и гражданина. Проблемными вопросами становления института конституционной ответственности государственных органов, их должностных лиц в Республике Беларусь могут быть признаны: 1) отсутствие единого субъекта юрисдикции: множественность субъектов, обладающих правом привлечения к ней; 2) неопределенность источников данного вида ответственности, несомненно, что это должна быть не только Конституция, но и примыкающие к ней акты; 3) тесная взаимосвязь данного вида ответственности с политической ответственностью, что предполагает различение конституционной политической и конституционной юридической ответственности; иными видами юридической ответственности и последовательностью их применения; 4) разный правовой статус индивидуальных и коллективных субъектов конституционной ответственности.

3. Требуют законодательного закрепления основания конституционной юридической ответственности государственных органов, органов местного самоуправления, их должностных лиц, определение субъектов, мер, процедуры посредством развития конституционных норм в Законах “О государственной службе в Республике Беларусь”, “О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь”, “О статусе депутата местного Совета депутатов”. Механизм привлечения к конституционной юридической ответственности должен включать участие органа правосудия на определенном этапе ее реализации, считаем, что в отношении данных субъектов это должен быть Конституционный Суд Республики Беларусь.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Федорова, В.Г.** Понятие юридической ответственности и ее регулятивно-охранительная природа / В.Г. Федорова // Государство и право. – 2007. – № 9. – С. 87–92.
2. Общая теория права и государства : учебник / под ред. В.В. Лазарева. – 2-е изд. – М. : Юрист, 1996. – 472 с.
3. **Краснов, М.А.** Ответственность в системе народного представительства (методологические подходы) / М.А. Краснов ; отв. ред. д-р юр. наук Е.А. Лукашева. – М. : Ин-т гос-ва и права РАН, 1995. – 56 с.
4. **Авдеенкова, М.П.** Конституционно-правовые санкции и конституционно-правовая ответственность / М.П. Авдеенкова // Государство и право. – 2005. – № 7. – С. 85–89.
5. **Дробязко, С.Г.** Общая теория права : учеб. пособие для вузов / С.Г. Дробязко, В.С. Козлов. – 3-е изд., испр. и доп. – Минск : Амалфея, 2009. – 484 с.
6. **Василевич, Г.А.** Конституционно-правовая ответственность – особый вид юридической ответственности / Г.А. Василевич // Веснік Канстытуцыйнага Суда Рэспублікі Беларусь. – 2001. – № 1. – С. 104–112.
7. **Чаннов, С.Е.** Правовой статус должностного лица органов государственной власти и местного самоуправления : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.02 / С.Е. Чаннов ; Поволж. акад. гос. службы. – Саратов, 2000. – 18 с.
8. **Алексеев, И.А.** Муниципально-правовая ответственность как комплексный институт юридической ответственности / И.А. Алексеев // Государство и право. – 2006. – № 7. – С. 90–99.
9. **Духно, Н.А.** Понятие и виды юридической ответственности / Н.А. Духно, В.И. Ивакин // Государство и право. – 2000. – № 6. – С. 12–17.
10. **Добрынин, Н.М.** К вопросу о конституционной ответственности / Н.М. Добрынин // Государство и право. – 2010. – № 10. – С. 17–26.
11. **Черданцев, А.Ф.** Теория государства и права : учебник для вузов / А.Ф. Черданцев. – М. : Юрайт, 1999. – 432 с.
12. **Сільчанка, М.У.** Агульная тэорыя права : вучэб.-метаэд. комплекс / М.У. Сільчанка. – Гродна : ГрГУ, 2008. – 709 с.
13. **Вишневский, А.Ф.** Общая теория государства и права : учеб. пособие / А.Ф. Вишневский, Н.А. Горбаток, В.А. Кучинский ; под общ. ред. проф. В.А. Кучинского. – 2-е изд., доп. – Минск : Амалфея, 2004. – 688 с.
14. **Вишневский, А.Ф.** Общая теория государства и права : курс лекций / А.Ф. Вишневский. – 3-е изд., испр. и доп. – Минск : Тесей, 2009. – 368 с.
15. **Савин, В.Н.** Ответственность государственной власти перед обществом / В.Н. Савин // Государство и право. – 2000. – № 12. – С. 64–72.
16. **Пугачев, А.Н.** Конституционное право : учеб.-методич. комплекс для студ. юрид. спец. : в 3 ч. / А.Н. Пугачев, И.В. Вегера. – Новополюцк : ПГУ, 2009. – Ч. 1, кн. 1 : Теоретические основы – 364 с.
17. **Василевич, Г.А.** Конституционное право Республики Беларусь : учебник / Г.А. Василевич. – Минск : Книжный Дом ; Интерпрессервис, 2003. – 832 с.
18. **Мацкевич, Э.** Некоторые вопросы реализации конституционно-правовой ответственности / Э. Мацкевич // Судовы веснік. – 2006. – № 1. – С. 62–63.
19. **Соловьев, В.С.** Проблемы функционирования механизма ответственности глав муниципальных образований / В.С. Соловьев // Государственная власть и местное самоуправление. – 2003. – № 4. – С. 18–20.
20. О модельном законе “Об общих принципах организации местного самоуправления” : постановление Межпарламентской Ассамблеи государств-участников Содружества Независимых Государств, 06 дек. 1997 г., № 10–17 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] /

ООО “ЮрСпектр”, Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

21. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г., 17 октября 2004 г.). – Минск : Амалфея, 2006. – 48 с.
22. Избирательный кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 24 янв. 2000 г. : одобр. Советом Респ. 31 янв. 2000 г. : текст Кодекса по состоянию на 04 янв. 2010 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”, Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

Поступила в редакцию: 06.06.2011 г.



## ЗВЕСТКІ ПРА АЎТАРАЎ

- МАКОЎСКАЯ**  
*Наталля Уладзіміраўна* – кандыдат эканамічных навук, дацэнт, загадчык кафедры эканомікі і кіравання МДУ імя А.А. Куляшова
- САБАЛЬКОВА**  
*Ірына Пятроўна* – аспірант кафедры лагістыкі і цэнавай палітыкі БДЭУ
- УСЦІНОВІЧ**  
*Уладзіслаў Аляксандравіч* – кандыдат эканамічных навук, дацэнт Беларуска-Расійскага ўніверсітэта
- ГЕРЦАВА**  
*Анастасія Мікалаеўна* – студэнтка Беларуска-Расійскага ўніверсітэта
- АКУЛІЧ**  
*Таццяна Сяргееўна* – аспірант кафедры грашовага абарачэння, крэдыту і фондавага рынку БДЭУ
- СУКАЧ**  
*Вольга Ананьеўна* – аспірант кафедры міжнароднага бізнесу БДЭУ
- КАМАРОЎСКІ**  
*Андрэй Уладзіміравіч* – аспірант Інстытута сацыялогіі НАНБ
- ЦІТОВА**  
*Юлія Міхайлаўна* – аспірант Інстытута сацыялогіі НАНБ
- ІБРАГІМІ**  
*Фарыба Ферман кызы* – дактарант кафедры сацыялогіі Бакінскага дзяржаўнага ўніверсітэта
- ХІЛЮТА**  
*Вадзім Уладзіміравіч* – кандыдат юрыдычных навук, загадчык кафедры крымінальнага права і крыміналогіі ГрДУ імя Я. Купалы
- ПАНЦЯЛЕЕВА**  
*Наталля Віктараўна* – кандыдат юрыдычных навук, дацэнт кафедры юрыдычных дысцыплін ПУА “БІП – Інстытут правазнаўства”
- ДЗЯМІДАВА**  
*Ірына Андрэеўна* – старшы выкладчык кафедры правазнаўства МДУ імя А.А. Куляшова

## **SUMMARIES**

### **Akulich T.S. INFLUENCE OF THE NATIONAL CURRENCY EXCHANGE RATE ON COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL MANUFACTURERS IN HOME MARKET OF BELARUS.**

In the article the major factors defining the structure of home market and providing competitiveness of the enterprises are considered. The share of national manufacturers in home markets is analysed. This analysis takes into account the cost of industrial outputs, export and import volumes. Considering Belarus as an example the author studies the influence of a course policy on competitiveness of home producers in home markets of different industrial branches.

### **Demidova I.A. PUBLIC AND LEGAL RESPONSIBILITY OF GOVERNMENT, BODIES OF LOCAL AUTHORITIES AND STATE OFFICIALS IN THE SYSTEM OF LEGAL RESPONSIBILITY**

The article deals with the main approaches to the definition and classification of legal responsibility. According to the author, legal responsibility should be studied as both “negative” and “positive”; i.e. legal responsibility of officials vested with public authority is to be analysed through this bilateral approach. The article also focuses on different types of public and legal responsibility (constitutional, municipal-legal), their definitions, bases, sanctions, typical features, and the procedure of vesting with power.

### **Fariba Ibragimi. FACTORS DEFINING DEGREE OF WOMEN'S SOCIAL PARTICIPATION IN LIFE OF MODERN IRAN.**

The aim of the study is to investigate the factors which affect females' social participation in the contemporary society of Iran (Ardabil province). According to the findings, the indicator of females' social participation is relatively low. Their participation revolves around traditional activities. The study takes into account conditions of women's activities, their occupational group, years of service, work experience, and monthly income. Furthermore the level of self-esteem and self-confidence, political awareness, access to the mass media, and women's expectations have been treated as the factors which promote the increase of women's social participation.

### **Khilyuta V.V. DECRIMINALIZATION OF ILLEGAL BUSINESS.**

In the article urgent problems of business and cancellations of the criminal liability for illegal enterprise activity (item 233 CC) in particular are considered. The author analyzes the tendencies of illegal business criminalization in detail and accounts for the bases of decriminalization regarding item 233 CC. The author concludes that the establishment of the criminal liability for illegal enterprise activity is not the factor effectively constraining the growth of economic and organized crime since the use of the criminal law as the regulating tool cannot serve any public purpose.

### **Komarovsky A.V. FRIEDRICH TENBRUCK AS A NEOWEBERIANIAN: FROM CRITICISM OF SOCIAL SCIENCES TO THE PROJECT OF “KULTURSOZIOLOGIE”.**

The article is devoted to the German sociologist-weberianian Friedrich Tenbruck. The author gives a brief overview of the Weberianian work of Tenbruck and his interpretation of Max Weber's legacy. The article demonstrates the relevance of Weber's approach both for criticism of social sciences and for the development of the project “Kultursoziologie”. It stresses the urgency of such projects in the modern context.

**Makovskaya N.V. GENESIS AND NATURE OF THE CATEGORY “INTERNAL LABOUR MARKET OF AN ORGANIZATION”.**

The article presents main methodological approaches to the category “internal labour market of an organization”. It reveals the genesis of the emergence and development of this category in modern economics. Views of different schools on the domestic labour market are summed up.

**Panteleyeva N.V. CIVIL FACTORING IN THE LEGISLATION OF BELARUS: THEORY AND PRACTICE.**

The given article is a scientific research of civil factoring considering the right of surrender from a creditor to an agent.

On the basis of current legislation, scientific articles and researches specific characteristics of the agreements reached under the developing socio-economic conditions in the Republic of Belarus are considered. The urgency of their application and peculiarities of their legal adjustment are also featured in the article. The article displays the construction of the notion ‘agreement’, its legal indications, the right of surrender structure, rights, obligations and responsibilities of the factoring agreement parties, examples of judicial practice which demonstrate the mechanism of agreement legal regulation. The types of agreement and its classification on the legal basis are provided in this article.

**Sobolkova I.P. CHARACTERISTICS OF FLOW PROCESSES IN THE MACROLOGISTIC SYSTEM OF EXPORT.**

The questions of flow processes optimization at the postindustrial stages are particularly relevant to achieve a sustainable increase of the international competitiveness for Belarusian industrial enterprises. The distinctive features of the export macrologistic system are identified in the article. The possibility to use logistical approaches and principles to the macrosystem of export is proved. Two main groups of tasks implemented in export activity with the help of logistics are formed (organizational-managerial and operational). The structural-functional model of the macrologistic system allows to reveal flow processes characteristics which may be optimized by logistics instruments.

**Sukach O.A. WORLD TIMBER INDUSTRY COMPLEX VIEWED BY ANALYSTS.**

At the end of the first quarter of 2010 the largest analytical companies published their reports about timber industry and its leading players at the world market.

The global financial crisis is a key factor in most forecasts: in addition to its negative impact on the entire industry, it has changed the relative market power of individual players.

**Titova Y.M. ADVERTISING STIMULATION OF “CONSUMER PATRIOTISM”.**

The article describes the role of the commercial information as a part of domestic products promotion and attitudes of different groups of customers according to their sex, age and territorial belonging to commercials. The research also shows the customers’ flexible attitude to the advertisements of domestic goods. The basic points stimulating the development of domestic commercial sector have been determined.

**Ustinovich V.A., GertSova A.N. THEORETICAL GROUNDS OF INVESTMENT BUSINESS PLANNING IN BELARUS.**

The article considers a topical issue of investment business planning and major theoretical characteristics of calculations while developing a business plan of an investment project, as well as suggests the ways for improving indicators’ objectivity of the project efficiency in the Republic of Belarus. A business plan is supposed to include indices of labour productivity increase.

Пераклад тэкстаў рэфератаў артыкулаў  
на англійскую мову  
*Я.В. Рубанава*

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

Падпісана да друку .08.2011 г.  
Фармат 70x108<sup>1/16</sup>. Папера афсетная. Гарнітура Petersburg.  
Ум.-друк. арк. 8,4. Ул.-выд. арк. 7,0. Тыраж 100 экз. Заказ .

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

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