

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

1 (39)
2012

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)

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 .2012 г.
Фармат 70x108^{1/16}. Папера афсетная. Гарнітура Petersburg.
Ум.-друк. арк. 8,7. Ул.-выд. арк. 7,5. 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.

ЗМЕСТ

ЛАБКОВА О.П. Совершенствование сбытовой деятельности организации	4
ХАНИФАЗАДЕ Л.Н. Проблемы эффективности деятельности страховых компаний Ирана с точки зрения структуры собственности	12
КОРНЕЕВЕЦ Т.Г. Исследование категории “общественное благо” с позиции человеческого капитала	18
КУРОЧКИН Д.В. Финансовая устойчивость предприятия и коэффициентный подход к ее оценке	23
ПЕКЛИНА О.В. Тенденции развития и пути решения проблем оптового посредничества в Республике Беларусь	30
ГАПЕЕВА-СЕРГЕЙЧИК О.О. Методика оценки устойчивости экономического развития промышленного предприятия	40
ПАКУШ Л.В., КАЧАНОВСКАЯ Е.Н. Структурный анализ современного механизма хозяйствования: теоретический аспект	46
НАЗАРЕНКО Ю.С. Социологические подходы к исследованию профессионализма	53
АНТОНОВА Т.А. Особенности внутривересубликанской миграции населения Могилевской области: сравнительный анализ по итогам 2007 – 2009 гг.	59
МАРТИЩЕНКОВА Е.В. Эффективность информационно-разъяснительной работы с населением в контексте формирования общественного мнения по проблемам использования атомной энергии	67
ВЕРЕМЕЕНКО М.Д. О некоторых проблемных вопросах соучастия в уголовном праве	73
ВЕРЕМЕЕНКО В.М. Получение взятки: дискуссионные вопросы теории и практики правоприменения	78
ТРАМБАЧЕВА Т.Д. Отмена решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным (эмансипации) и ее правовые последствия	88
МОСКАЛЕВИЧ Г.Н. Правовая сущность и понятие оперативного лизинга	94
ЗВЕСТКИ ПРА АЎТАРАЎ	102
SUMMARIES	103

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье обоснована необходимость функционирования сбытовых служб молочных организаций на маркетинговых принципах, а также разработаны основные направления совершенствования деятельности маркетинговых служб молокоперерабатывающих организаций.

Введение

В странах с развитой системой рыночных отношений сбыт является составной частью маркетинга и ориентирован на удовлетворение запросов потребителей, что позволяет предотвратить диспропорции в производстве, рационально использовать ресурсы и избежать неэффективных издержек. Единой универсальной системы не существует ни в одной стране мира, нет и программ сбытовых отношений между категориями товаропроизводителей. Каждое государство, торговое объединение, фирма, кооператив и т.д. основываются на определенных принципах маркетинговой деятельности [1].

В современных условиях перед отечественными организациями молочной отрасли возникает множество проблем, связанных с повышением эффективности хозяйствования. Глубокое взаимодействие с внешней средой приносит не только новые возможности, но и новые проблемы эффективного функционирования организации на рынке. В таких условиях многих проблем можно было бы избежать при правильном использовании маркетинга и как следствие маркетинговых и сбытовых стратегий.

Как показывает современная практика, руководство не до конца осознает сущность и место маркетинга, а соответственно маркетологов в организации. Часто возникает ситуация, когда зарплаты специалистов отдела маркетинга напрямую зависят от объема продаж. В результате такого подхода у данных специалистов не хватает ни времени, ни значительной мотивации для постоянного и всестороннего анализа рынка, проведения маркетинговых исследований, разработки рекламных и стимулирующих сбыт программ. В результате, превращаясь фактически во второй отдел сбыта, маркетинговая служба уходит от своих прямых обязанностей, а в частности, перестает заниматься исследованиями рынков конкурентов.

На рынке молочной продукции существует множество конкурентов, что влечет разработку различных маркетинговых стратегий. Однако подходы к исследованию конкурентов, на наш взгляд, должны быть едины. В экономической науке классический маркетинг не настаивает на углубленном исследовании конкурентов, предлагается их простое ранжирование по широте ассортимента, внешним преимуществам, характеристикам качества, ценам и системам продвижения продукции. Также используются мнения потребителей относительно продукции конкурентов, что тоже влияет на ранг конкурента [2].

В этой связи важной задачей молочных организаций на современном этапе является актуализация проблемы предвидения изменения конкурентной ситуации в отрасли через год, через ряд лет. Для ответа на поставленный вопрос необходимо достаточно подробное изучение рынков и конкурентов на этих рынках.

Основная часть

Для рынка молочной продукции Республики Беларусь характерно превышение объемов предложения над величиной реального спроса на нее (таблица 1) [3].

Таблица 1

Объем производства и потребления молока и молокопродуктов в Республике Беларусь за 2007 – 2010 гг.

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Темп роста, % 2010 г. к 2007 г.
Произведено, тысяч тонн	5908,9	6224,8	6579	6627	112,2
Потреблено в Республике, тысяч тонн	3228,1	3061,2	3075,1	3345,7	103,6
Превышение производства над потреблением, %	183	203	214	198	108,2

Данные таблицы 1 свидетельствуют о превышении производства над потреблением. Наибольшее значение данного превышения было достигнуто в 2008 г. на 103%. Также наблюдается рост всех показателей в 2010 г. по отношению к 2007 г.: рост производства составил 12,2%, потребление увеличилось на 3,6%. В целом в 2010 г. по отношению к 2007 г. превышение производства над потреблением в Республике Беларусь составило 8,2%.

В настоящее время переработка молока сосредоточена в 45 организациях Республики Беларусь. Производственные мощности по переработке молока составляют 6,5 млн тонн в год, в том числе по производству сыров жирных – 170 тыс. тонн, масла – 150 тыс. тонн, цельномолочной продукции в пересчете на молоко – 1940 тыс. тонн (в том числе продукции для детского питания – 18,4 тыс. тонн), молочных консервов – 218 тыс. тонн, сухих молочных продуктов (жирного и обезжиренного сухого молока, сухой сыворотки) – 161 тыс. тонн.

В 2015 г. производственные мощности по переработке молока достигнут 9,2 млн тонн в год, в том числе по производству сыров – 203 тыс. тонн, масла – 180 тыс. тонн, сухих молочных продуктов (жирного и обезжиренного сухого молока, сухой сыворотки) – 300 тыс. тонн, цельномолочной продукции в пересчете на молоко – 2000 тыс. тонн (в том числе продукции для детского питания – 43 тыс. тонн). Увеличение мощностей по производству молочных консервов не предусматривается.

Объемы производства основных видов молочной продукции и структура переработки молока в 2010 – 2015 гг. определены с учетом конъюнктуры рынка, сроков годности готовой продукции и других факторов.

Производство сыров осуществляется с учетом роста их потребления внутри республики и возможных объемов экспорта в страны ближнего зарубежья. При этом увеличение производства будет осуществляться за счет твердых и полутвердых сыров.

Цельномолочная продукция из-за коротких сроков годности, а молочные консервы с учетом традиций потребления также не могут быть реализованы в значительных объемах вне пределов Содружества Независимых Государств.

Предусматривается рост производства масла и сухого молока (жирного и обезжиренного), которые могут реализовываться в страны дальнего зарубежья с учетом длительных сроков их годности и конъюнктуры мирового рынка (таблица 2) [4].

Таблица 2

**Прогнозные показатели развития рынка молока
и молочной продукции**

Вид продукции	Производство, тыс. тонн	Реализация на внутренний рынок, тыс. тонн	Удельный вес, процен- тов	Возможные объемы экспорта, тыс. тонн			Удельный вес, процен- тов
				в страны		всего	
				Содружества Независимых Государств (из них в Россию)	дальнего зарубежья		
2010 год							
Масло	97,2	31,2	32,1	66,0 (60,0)	–	66,0	67,9
Сыры жирные	138,8	43,0	31,0	107,8 (107,0)	–	107,8	69,0
Цельномолочная про- дукция в пересчете на молоко	1411,8	1200,0	85,0	211,8 (200,0)	–	211,8	15,0
в том числе творог	53,0	29,0	55,0	24,0 (23,5)	–	24,0	45,0
Сухое цельное молоко	40,1	3,9	9,7	26,2 (23,0)	10,0	36,2	90,3
Сухое обезжиренное молоко	76,7	15,7	20,5	54,0 (5,0)	2,0	61,0	79,5
Молочные консервы сгущенные, млн усл. б.	254,4	27,9	11,0	226,0 (200,0)	0,5	226,5	89,0
2015 год							
Масло	176,2	37,2	21,2	110,0 (85,0)	29,0	139,0	78,8
Сыры жирные	202,8	64,8	32,1	138,0 (128,0)	–	138,0	67,9
Цельномолочная про- дукция в пересчете на молоко	1866,0	1400,0	75,0	466,0 (430,0)	–	466,0	25,0
в том числе творог	67,0	32,0	47,8	35,0 (28,0)	–	35,0	52,2
Сухое цельное молоко	111,2	5,2	4,5	35,0 (28,0)	71,0	106,0	95,5
Сухое обезжиренное молоко	172,8	24,8	14,5	73,0 (50,0)	75,0	148,0	85,5
Молочные консервы сгущенные, млн усл. б.	212,2	35,2	16,5	150,0 (125,0)	27,0	177,0	83,5

Таким образом, из таблицы 2 видно, что объемы производства превышают объемы реализации основных видов молочной продукции в 2010 и 2015 гг. К 2015 г. 41% молочной продукции предусматривается реализовать на внутреннем рынке, 59% – экспортировать.

Рассмотрим деятельность одной из крупнейших организаций по производству молочной продукции в Могилевской области ОАО “Быховмолоко” (таблица 3).

Таблица 3

**Показатели эффективности производства
ОАО “Быховмолоко” за 2007 – 2010 гг.**

Наименование показателей	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	Отклонение					
					2008 к 2007		2009 к 2008		2010 к 2009	
					+, млн руб.	темп рос- та, %	+, млн руб.	темп роста, %	+, млн руб.	темп роста, %
Выручка от реализации за вычетом налогов и отчислений из выручки, млн руб.	73421	88321	104987	113856	14900	120,3	16666	118,9	8869	108,4

Окончание табл. 3

Наименование показателей	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	Отклонение					
					2008 к 2007		2009 к 2008		2010 к 2009	
					+, млн руб.	темп роста, %	+, млн руб.	темп роста, %	+, млн руб.	темп роста, %
Затраты на производство продукции, млн руб.	51590	90184	93316	88732	38594	174,8	3132	103,5	-4584	95,1
Прибыль от реализации, млн руб.	14385	-1961	-12857	3237	-16346	-13,6	-10896	655,6	16094	25,2
Чистая прибыль, млн руб.	9858	-4508	-14669	2066	-14366	-45,7	-10161	325,4	16735	14,1
Рентабельность реализованной продукции, %	27,9	-2,4	-11,4	3,0	-	-30,3	-	-9	-	14,4

Анализ данных таблицы 3 показывает, что показатели эффективности производства ОАО «Быховмолоко» в динамике подвержены изменениям. Поскольку более 80% продукции реализуется на внешнем рынке, то финансовый результат зависит от цен на внешнем рынке. В 2008 и 2009 гг. цены на внешнем рынке сложились неблагоприятно для организации, получены убытки от реализации в сумме 1961 млн руб., 12857 млн руб. соответственно.

Положительная динамика показателей наблюдается в 2007 и в 2010 г. В 2007 г. прибыль от реализации составила 14385 млн руб., чистая прибыль – 9858 млн руб. В 2010 г. было получено прибыли от реализации в сумме 3237 млн руб., а чистая прибыль – 2066 млн руб. Наблюдается повышение рентабельности продукции до 3% или на 14,4% по отношению к 2009 г.

Проведенные исследования в целом показали, что результаты финансово-хозяйственной деятельности зависят от цен реализации на продукцию. Существенное влияние на деятельность организации оказывают действия конкурентов на рынке. Так, на ОАО «Быховмолоко» конкурентная напряженность, как на внутреннем, так и на внешнем рынке оценивается как высокая. Конкуренцию организации составляют производители аналогичной продукции. Конкурентная напряженность рынка постоянно повышается за счет влияния следующих факторов: появление новых производителей; расширение товарных портфелей организаций, ранее специализировавшихся на выпуске одной ассортиментной группы товаров; активизация деятельности производителей, в первую очередь, благодаря закупке нового оборудования, что значительно повысило качество не только привычного для организаций ассортимента, но и новой продукции.

На ОАО «Быховмолоко» функционирует отдел маркетинга, однако, на наш взгляд, его функции четко не определены и дублируют в какой-то степени деятельность отдела сбыта.

Продукция ОАО “Быховмолоко” реализуется как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Динамика изменения объема реализации цельномолочной продукции по рынкам представлена на рисунке 1.

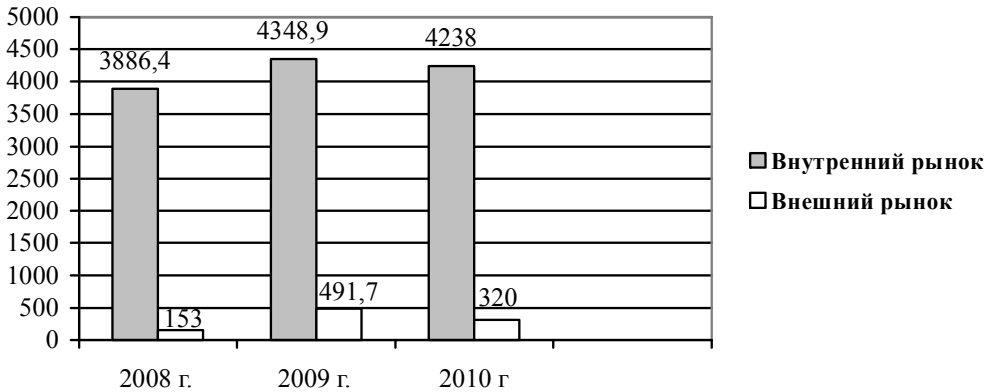


Рис. 1. Объем реализации цельномолочной продукции ОАО “Быховмолоко” за 2008 – 2010 гг. на внутреннем и внешнем рынке

Из рисунка 1 видно, что наибольший объем реализации цельномолочной продукции на ОАО “Быховмолоко” как на внутреннем (4348,9 т.), так и на внешнем рынке (491,7 т.), наблюдается в 2009 г. В 2010 г. наблюдается небольшой спад реализации цельномолочной продукции. Это связано с тем, что российский молочный рынок находится в состоянии стагнации. Уровень потребления после продолжительного роста стал падать. В течение всего осеннего периода и начала зимы наблюдалось падение потребления молока и молочных продуктов.

Продукция организации реализуется как на внутреннем рынке (Республика Беларусь), так и на внешнем рынке, состоящем из рынка стран СНГ (в первую очередь, Российской Федерации) и рынка стран Дальнего Зарубежья, поэтому необходимо знать конкурентов, функционирующих на данных рынках и ориентироваться в тенденциях, характерных для каждого из рынков.

Анализ ситуации на рынке, производимый сотрудниками отдела маркетинга и сбыта, позволяет прогнозировать дальнейшее обострение конкурентной борьбы.

Однако следует отметить, что рынок является перспективным, так как появляются слои населения с неудовлетворенным спросом (требующие высокого качества и престижа торговой марки).

Цельномолочная продукция реализуется на внутреннем рынке в пределах Могилевской области, так как из-за относительно небольших сроков реализации не может доставляться на большие расстояния, что снижает ее конкурентоспособность. В связи с этим конкуренция между производителями цельномолочной продукции, как правило, ограничивается в пределах области.

К числу основных конкурентов организации на внутреннем рынке Республики Беларусь относятся следующие открытые акционерные общества (ОАО): ОАО “Бабушкина крынка”, “Савушкин продукт”, “Полоцкий молочный комбинат”, “Клецкая крыначка”.

Организация проводит анализ деятельности основных конкурентов по таким направлениям, как ассортиментная, ценовая и коммуникационная политика, слабые и сильные стороны, политика в области качества.

Например, ОАО “Бабушкина крынка” в последние годы активно внедряется на рынок молочной продукции. Продукция с торговой маркой “Бабушкина крынка”, “Веселые внучата” реализуется во всех населенных пунктах Могилевской области. Благодаря использованию современной упаковки цельномолочная продукция имеет большие сроки реализации, что позволяет поставлять ее в Российскую Федерацию. В последнее время наблюдается тенденция к увеличению объемов реализации продукции данной организации на местном рынке.

Продукция ОАО “Савушкин продукт” широко представлена в торговых организациях Республики Беларусь, в том числе и в Могилевской области. ОАО “Савушкин продукт” – один из наиболее известных в Беларуси производителей молочной продукции. Его доля на рынке цельномолочной продукции Беларуси – около 16%. Производственные мощности – до 900 т молока в сутки. Ассортимент выпускаемых изделий составляет более 160 наименований. Продукция комбината реализуется в более чем 50 регионах Российской Федерации, Германии, Азербайджана, Армении, Молдовы, Украины, Прибалтики. Для производства продукции используется высококачественное сырье и упаковка от лучших поставщиков. Большое внимание уделяется доступности продукции розничной торговле, а именно системе логистики. Товаропроводящая сеть включает 4 торговых филиала и 18 торговых представительств на территории Республики Беларусь.

Для оценки перспектив развития организаций молочной отрасли необходимо систематически оценивать их стратегическое положение. Филипп Котлер классифицирует компании в зависимости от их роли на целевом рынке: лидер, претендент на лидерство, последователь или нишевик. Каждому из них приписывается особый стиль поведения на рынке [2].

На наш взгляд, ОАО “Быховмолоко” целесообразно использовать стратегии претендентов на лидерство, так как ОАО “Быховмолоко” является довольно крупной организацией, имеющей 3 производственных участка, находящихся в трех районах Могилевской области (Быховский, Славгородский, Чаусский).

Оценивая стратегию развития организаций молочной отрасли, необходимо ответить на четыре ключевых вопроса: что, кому, где и как продавать?

Итак, **“что продавать?”**. ОАО “Быховмолоко” производит и реализует широкий спектр молочной продукции, с глубоким ассортиментом и хорошим качеством. Конкурент-лидер “Бабушкина крынка” производит более широкий ассортимент продукции, включая йогурты, мороженое. Следовательно, перед организацией встает вопрос: либо специализироваться и укреплять позиции по существующему ассортименту, либо в погоне за лидером расширять имеющийся ассортимент, с надеждой привлечь новых покупателей и завоевать большую долю рынка.

При ответе на вопрос **“кому продавать?”** определяем, что ОАО “Быховмолоко” не производит четкой сегментации своих потребителей и в основном предлагает всю продукцию как универсальную, т.е. для всех групп клиентов. Если сравнивать его с ОАО “Бабушкина крынка”, то видно, что у этого конкурента существует несколько товарных линеек: “Бабушкина крынка” – это марка традиционных натуральных молочных продуктов для всей семьи, “Веселые внучата” – это лакомства из молока и творога, “Энергия жизни” – это инновационная молочная продукция с лечебно-профилактическими свойствами.

На третий вопрос **“где продавать?”** существуют два очевидных подхода:

1) На традиционных рынках по месторасположению организации, укрепляя в сознании покупателей, что продукция ОАО “Быховмолоко” хороший каче-

ственный продукт, не уступающий по качеству, и даже превосходящий продукцию конкурентов.

2) На традиционных и довольно емких и прибыльных рынках конкурентов, и прежде всего, областных центрах и крупных районных центрах (Могилев, Витебск, Бобруйск, Осиповичи и др.). Кроме того, считая основным рынком сбыта по цельномолочной продукции рынок Могилевской области, необходимо наращивать свое присутствие в тех районах, где отсутствует местный производитель цельномолочной продукции, например, Чериковский, Кричевский, Кировский районы. Также необходимо стремиться на рынок Российской Федерации, обладающий огромной емкостью.

Отвечая на вопрос **“как продавать?”**, определяем, что у перерабатывающих организаций традиционно существует три канала сбыта: через дистрибьюторов, самостоятельная доставка продукции в точки продажи и поддержка складов, с которых розничные продавцы могут забрать товар. Использование каналов сбыта зависит от типа производителя. Лидеры национального рынка используют все каналы сбыта. Во-первых, они имеют своих постоянных дистрибьюторов во многих регионах. Дистрибьюторы обеспечивают доведение продукции до магазинов и других точек продаж, могут давать консультации по ассортименту организации и рекомендации по выкладке товаров на прилавке. Однако дистрибьюторы крупных фирм часто предпочитают работать с супермаркетами и универсальными магазинами, не уделяя достаточного внимания более мелким торговым точкам, что особенно характерно для региональных рынков, так как продукция национальных компаний дороже и ее аудитория – это посетители супермаркетов и больших гастрономов. Но если в крупных магазинах ассортимент достигает 30-40 наименований, то на рынках 10-15. Также лидеры рынка работают и с отдельными оптовыми покупателями.

Региональные компании – лидеры, к которым можно отнести и ОАО “Быховмолкно”, используют в основном собственные силы – они на прямую работают с магазинами или реализуют продукцию через собственные каналы продажи (фирменные отделы и фирменные магазины). Малые заводы реализуют продукцию на открытых рынках или открытых лотках.

В целом проведенные исследования показали, что для организации эффективного сбыта необходимо придерживаться правил, по которым складываются отношения организации с внешней средой, которые сводятся к решению четырех вопросов: “Что продавать?”, “Кому продавать?”, “Где продавать?” и “Как продавать?” (рисунок 2).

Заключение

Обоснованное формирование и эффективный подход к сбыту на принципах маркетинга руководством молочных организаций обеспечит их конкурентоспособность и, следовательно, эффективное функционирование в современных условиях геоэкономической конкурентной борьбы. В связи с этим отделу маркетинга необходимо проводить оценку стратегического положения на рынке и исключить дублирование сбытовых функций. В результате этих мероприятий руководство организации получит информацию, позволяющую решать глобальные стратегические задачи, не останавливаясь на решении тактических проблем. В конечном счете, успеха добьется та организация молочной промышленности, которая будет иметь четкую стратегию развития на 3–5 лет, разработанную при участии специалистов маркетинговых служб.

Ключевые позиции при разработке стратегии организации	Спрос	Конкуренты	Исследуемая организация
Что продавать? →	Какие товары (услуги) пользуются повышенным спросом на рынке?	Какие продукты (услуги) производят конкуренты?	Какие товары (услуги) обладают наибольшей конкурентоспособностью?
Кому продавать? →	Какие группы покупателей предъявляют устойчивый спрос?	Как позиционированы товары (услуги) конкурентов?	На каких сегментах позиции исследуемой организации более конкурентоспособны?
Где продавать? →	Какие географические рынки растут быстрее всего?	На каких географических рынках позиции конкурентов наименее сильны?	На каких географических рынках исследуемая организация может получить преимущество перед конкурентами?
Как продавать? →	Какие каналы дистрибуции продукции приносят дополнительную ценность покупателям?	Какие каналы сбыта используют конкуренты?	Какие каналы сбыта могут создать дополнительные конкурентные преимущества для организации?

Рис. 2. Стратегическая оценка сбытовой деятельности молочных организаций

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Совершенствование системы сбыта в агропродовольственной сфере. Теория, методология, практика / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск : Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 252 с.
2. **Котлер, Ф.** Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. – 2-е изд. / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.

3. Сельское хозяйство Республики Беларусь : статистический сборник // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011. – 283 с.
4. О мерах по реализации Республиканской программы развития молочной отрасли в 2010 – 2015 годах : постановление Совета Министров Республики Беларусь, 12 ноября 2010 г., № 1678 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 16.09.2011.

Поступила в редакцию 20.09.2011 г.

УДК 338.46:368

Л.Н. ХАНИФАЗАДЕ

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ ИРАНА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОСТИ

Для рассмотрения указанной проблемы были анализированы статистические показатели ряда страховых компаний Ирана за 2006 – 2007 гг. с помощью метода расширенного поиска данных и сравнения финансовых показателей этих организаций. Было определено, что в тех компаниях, чья деятельность основана на частной собственности, эффективность деятельности и прибыль выше. Исходя из этого, можно давать положительные прогнозы роста этого показателя. Сформулированы рекомендации по постепенному переводу государственных компаний в частные, с определением соответствующего правового статуса.

Введение

Известно, что страховые компании являются важным элементом социальной политики каждого государства, целью которых является обеспечение гарантий базовых прав и свобод каждого человека. Развитие общества напрямую связано с эффективностью функционирования экономической системы, элементом которой является также и страхование. Мы знаем также, что эффективность контроля деятельности руководства экономическими организациями и фирмами, стабильность валютных и финансовых рынков зависит от эффективности работы и страховых компаний. Инвесторы всегда первым делом интересуются положением страховых компаний, их престижем и авторитетом.

Поскольку в государственных учреждениях нет четкой системы оценки их деятельности, а у сотрудников и руководства нет заинтересованности в процветании своей фирмы, то эффективность здесь ниже, чем в других, негосударственных учреждениях. Чтобы убедиться в этом, нами было проведено исследование.

Основная часть

Известно, что рыночная экономика, основанная на частной собственности, является основой и стимулом повышения прибыли. Исследования, проведенные в различных странах, в том числе в Иране, показали, что в компаниях, занятых на бирже ценных бумаг, имеется прямая связь между уровнем их доходов и формой собственности, которой они обладают. Подобная тенденция прослеживается во всех сферах экономики и влияет в определенной степени на развитие экономики страны в целом. Это касается и страховых компаний.

Еще проблема, привлекающая внимание исследователей, – это необходимость постоянного преодоления противоречий между управляющими компаниями и акционерами; решение данной проблемы также упирается в совершенствование структуры собственности и ее форм. Мы считаем, что высокой эффективности в работе можно достигнуть путем централизации собственности, когда можно добиться максимальной прибыли и необходимого уровня контроля над собственностью.

Исторический опыт смены форм собственности (к примеру, купоны в постсоветских странах и процесс приватизации в Иране под названием Сехами-Адалят), когда появляются мелкие и средние собственники, приводит к снижению эффективности производства. В 2007 г. страховой рынок Ирана составлял 0,9% от страхового рынка мира, стоял по этому показателю на 46 месте. За последние 5 лет стоимость страхования возросла в 2,7 раза. Эффективность рыночной сферы страхования в Иране все еще низка. На это влияет неблагоприятная экономическая обстановка, инфляция, слабая структурная связь элементов страхового рынка, ограниченность жилищного страхования. Ценность страхования (рейтинг) в мире в год составила 7,7, в Азии – 5,95, в Иране – всего 1,35 [1].

Данная проблема исследована многими учеными; к примеру, теоретики микроэкономики обосновывают идею о том, что эффективной прибыли капитала не стоит ждать в том случае, если в структуре рыночной собственности не задействован принцип конкуренции. Эффективность, утверждают они, никак не связана с распределением собственности. Р. Коасе (1991) отмечал, что обмен, свободный от механизма распределения собственности, приводит к оптимизации экономики управления.

Впервые в 1985 г. американские исследователи Демзец и Лехн выявили уровень зависимости между централизацией собственности компании и эффективностью ее деятельности. Показано, что этот уровень практически равен нулю [2]. Другие американские ученые – Каминс, Тенисон и Вейс (1998) изучали подобную проблему в 1997 – 1998 гг., рассмотрев расходы и проанализировав обширные данные для оценки эффективности доходов. В итоге было выяснено, что этот показатель выше у предприятий, уже интегрированных в единое целое [3, с. 98].

Согласно мнению Соонгсоо Хамин (2006), право контроля за деятельностью компании выше у того, кто больше вложил инвестиций в данную компанию [4, с. 124]. Шлифер и Ришни (1997) также подчеркивают, что эффективно контролировать деятельность компаний может только централизованная система собственности [5, с. 737]. К примеру, в Бельгии, как пишет об этом А. Чапель (2004), на фондовой бирже примерно 2/3 биржевых компаний имеют централизованную структуру собственности. К тому же большинство из них явно стремится к дальнейшему, еще большему интегрированию собственности; в итоге крупные инвесторы владеют контрольным пакетом акций [6, с. 45].

Иранские исследователи, к примеру, Джафар Ибади (2008) провел сравнительное исследование ряда страховых предприятий Ирана в 2004 – 2005 гг. (как государственных, так и частных) и пришел к общему выводу о том, что более успешно действуют частные фирмы [7]. Абдулькасум Махдави и Ахмед Гайдари в 2004 г. рассмотрели структуру и эффективность деятельности различных компаний фондовых бирж ценных бумаг [8]. Они пришли к выводу о том, что на их деятельность положительно влияет именно централизация собственности компаний [7].

Методы оценки и проверки гипотез опираются на вероятностные модели порождения данных. Эти модели делятся на параметрические и непараметрические.

В параметрических моделях предполагается, что изучаемые объекты описываются функциями распределения, зависящими от небольшого числа (1-4) числовых параметров. В непараметрических моделях функции распределения предполагаются произвольными непрерывными. Для анализа уровня эффективности деятельности экономических организаций обычно применяют методы, относящиеся к непараметрической статистике.

В понятие непараметрической статистики входит, по крайней мере, два различных значения:

В первом смысле понятие “непараметрические” охватывает методы, которые не полагаются на данные, принадлежащие какому-либо конкретному распределению.

Второе значение “непараметрические” охватывает методы, которые не предполагают, что структура модели является фиксированной. Как правило, модель увеличивается в размерах, чтобы разместить данные. В этих методах индивидуальные переменные относятся к параметрическим распределениям, и предположения о типах связей между переменными также имеются. Эти методы включают, среди прочего, непараметрическую регрессию, которая относится к моделированию, где структура отношений между переменными рассматривается без параметрических значений, но где, тем не менее, могут быть параметрические предположения о распределении остатков модели.

Есть еще модели, которые позволяют числу скрытых переменных расти по мере необходимости в соответствии с данными и т.д.

Для определения рейтинговой оценки используется модель взаимосвязанной оценки факторов, характеризующих различные аспекты деятельности страховой компании. Здесь может быть применен расширенный анализ базы данных, метод финансовых соотношений. Метод расширенного анализа базы данных был впервые применен Фаррелем в 1957 г.; им были определены несколько видов эффективности (техническая, а также особая эффективность как соотношение технической и экономической) [9].

Методология нашего исследования имеет функциональную направленность. Метод расширенного анализа данных (здесь оцениваются объединения, которые используют линейное планирование) удобно применять для оценки эффективности производственно-служебных объединений. Метод же DEA (скрытый анализ), который был представлен Ч. Купером и Рудзем в 1978 г. [10], и основывался на методе расширенного анализа. Для работы по этому методу используется компьютерная программа DEAP. Изучение наличия, направления и интенсивности связи экономических показателей (на основе показателей индексов) – также один из методов определения эффективности деятельности страховых компаний. К примеру, может анализироваться соотношение индексов всего имущества, или капитала, доли, принадлежащей акционерам, потерь, расходов на страхование. Методы должны использоваться комплексно, учитывать особенности анализируемой организации [11]. Взяв за основу метод сравнения финансовых потоков и метод расширенного анализа данных, мы сделали попытку анализировать в 2006 – 2007 гг. деятельность основных страховых компаний Ирана (общим числом 18). Одна организация была взята нами как контрольная – это “Эмин ЕТКА”. Нами была поставлена задача определить, насколько сильна взаимосвязь между структурой компании и уровнем ее доходов, а также могут ли ведущие акционеры оказывать влияние на рост коэффициентов и доходов. Мы также попытались определить, какова разница в эффективности деятельности юридических и физических лиц – представителей частных страховых компаниях.

Нами уже отмечалось, что страховые компании Ирана делятся на частные и государственные. В частном секторе управляют или юридические, или физические лица. При помощи вышеуказанной компьютерной программы DEAR на основе двух переменных была составлена таблица показателей. Из нее следует, что в 2006 – 2007 гг. частные страховые компании с управлением через юридическое лицо повысили свою техническую эффективность на 46%, а с управлением через физическое лицо – лишь на 36% (в государственных эта цифра составила лишь 2,2%). К подобным выводам в своих исследованиях пришли также и Ган и Сок (1998) [12], М. Намази, Э. Кирмани (последние подчеркнули, что инвесторы лучше распоряжаются вкладами) [11], С. Садиг и М. Кеффаши, которые пришли к выводу, что необходимо, чтобы инвесторы при вступлении в отношения купли – продажи учитывали изменчивость мнения крупных акционеров (2008) [7]. У государственных компаний нет больших возможностей для маневров финансами для повышения технической эффективности. В итоге у частных компаний рост экономической эффективности составил 56,2%, что подтверждает необходимый уровень здесь контроля и управления. Более подробно об этом можно судить по таблице 1.

Эффективность деятельности различных компаний

Таблица 1

Государственные страховые компании

Название компании	Техническая эффективность	Экономическая эффективность	Эффективность масштаба
Иран	17%	50%	17%
Альборз	35%	54%	23%
Азия	06%	50%	84%
Дана	29%	26%	87%
В среднем	22%	45%	52,7%

Страховые компании, основанные на блоке реальной собственности

Название компании	Техническая эффективность	Экономическая эффективность	Эффективность масштаба
Рази	36%	50%	82%
В среднем	36%	50%	82%

Страховые компании, основанные на блоке правовой (законной) собственности

Название компании	Техническая эффективность	Экономическая эффективность	Эффективность масштаба
Миллат	26%	62%	76%
Пасаргад	82%	43%	92%
Иранмюин	1	1	1
Саман	65%	49%	87%
Невин	50%	70%	90%
Сина	35%	26%	90%
Караферин	33%	54%	82%
Тевсийе	45%	66%	85%
Хафиз	41%	30%	43%
Дэй	32%	48%	88%

Окончание табл. 1

Название компании	Техническая эффективность	Экономическая эффективность	Эффективность масштаба
Умид	10%	52%	10%
Муаллим	19%	74%	77%
Парсиан	42%	57%	51%
В среднем	46%	56,2%	74,6%

Путем сравнения финансовых показателей был выявлен ряд особенностей в государственных и частных компаниях, что отражено в таблице 2. Имущественный индекс в государственных организациях был самый низкий и составил всего 2,5%, а в частных – 5,1%. Финансовый показатель оборота имущества – 25-40%, что подтверждает низкую эффективность системы страхования в Иране.

Таблица 2

Эффективность системы страхования в Иране

Государственные страховые компании					
№, № п/п	компания	Коэффициент имущества	Правовой коэффициент акционеров	Коэффициент убытков	Соотношение страховых расходов
1	Иран	2%	4,5%	80,5%	94,5%
2	Альборз	1%	2,5 %	75%	98,5%
3	Азия	4,5%	13%	65%	88,5%
4	Дана	2,5%	6%	78%	87,5%
5	В среднем	2,5%	6,5%	74,6%	92,2%

Страховые компании, основанные на блоке реальной собственности					
компания	Коэффициент имущества	Правовой коэффициент акционеров	Коэффициент убытков	Соотношение страховых расходов	
Рази	5%	11,5%	67%	85%	
В среднем	5%	11,5%	67%	85%	

Страховые компании, основанные на блоке правовой (законной) собственности:

Название компании	Коэффициент имущества	Правовой коэффициент акционеров	Коэффициент убытков	Соотношение страховых расходов
Миллат	4,5%	10,5%	68,5%	83,5%
Пасаргад	6%	11%	76%	77%
Иранмюин	4%	4,5%	47,5%	89%
Саман	2%	5,5%	74%,5%	68,5%
Невин	4,5%	9,5%	65%	87%
Сина	3,5%	8%	54,5%	83%
Караферин	1,5%	14,5%	29%	90%
Тевсийе	6,5%	12%	53%	70%
Хафиз	8%	18%	32%	56%
Дэй	5,7%	10%	39%	72,5%
Умид	14%	14,5%	56%	48%
Муаллим	4,5%	12%	79,5%	83%
Парсиан	1,5%	2,5%	81,5%	92,5%
В среднем	5,1%	10%	58%	76,9%

Заключение

Таким образом, наиболее эффективным является управление частными страховыми компаниями, которыми управляют юридические лица. Крупные инвесторы, являясь ведущими в компании, воздействуют на стиль управления компанией, контролируя ее финансы. Мы считаем, что необходимо приватизировать оставшуюся часть государственных компаний, чтобы повысить их эффективность. Необходимо также провести соответствующее исследование и на Тегеранской бирже ценных бумаг, для того, чтобы провести сравнительный анализ эффективности деятельности страховых компаний и прочих компаний страны. Кроме того, есть необходимость в проведении сравнительного исследования деятельности крупных и средних страховых компаний. Необходимо также рассмотреть процесс воздействия инновационных изменений на эффективность деятельности этих компаний, а также степень риска в их деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Эмамимейбоди, Али.** Принципы измерения эффективности рекламы. Принципы измерения и эффективности / Али Эмамимейбоди. – Тегеран, 2000. – 92 с.
2. **Demsetz, Harold and Lehn, Kenneth.** (1985). "The structure of corporate Ownership: causes and consequences", journal of political Economy. – Vol. 39. – No 6.
3. **Cummins, J P, Tennyson, Weiss. MA** 1998, "Consolidation and efficiency in the life insurance Industry", working paper, 98-18, federal Reserve Bank of Philadelphia.
4. **Soong, Soo, & Han Min** "Ownership structure and characteristics of earnings", University of Illionois, 2006.
5. **Shleifer Andrei, Rishny Robbery.** "A survey of corporate Governance". Journal of finance, 1997, 52: 737–783.
6. **Arian Chappelle.** (2004), "Block investments and the race for corporate control in Belgium" universite librede Bruxelles, Belgium.
7. **Сейид, Джалал Садеги.** Влияние соотношения инвесторов на эффективность деятельности компаний / Садеги Сейид Джалал, Каффаш Мухаммед // Бухгалтерский учет на Тегеранской фондовой бирже. – Тегеран, 2006. – № 43. – С. 45–57.

8. **Махдави, Абулькасум.** Структура имущества Тегеранской фондовой биржи и эффективность активов / Абулькасум Махдави, Ахмед Медари // Журнал экономических исследований. – Тегеран, 2005. – № 71. – С. 35–42.
9. **Farrell, Mj** 1957, “The measurement of productive efficiency.” Journal of Royal Statistical society, series A, Cox, part B. – Pp 253–90.
10. **Charnes, A, Cooper, & Rhodes E** 1978, “Measuring Efficiency of decision making”, unit, European journal of operational Research. – Vol. 2. – Pp. 429–44.
11. **Намази, Мухаммед.** Проблемы измерения уровня эффективности акций Тегеранской фондовой биржи и соотношения финансов / Мухаммед Намази, Нураддин Рустами // Журнал бухгалтерского учета. – Тегеран, 2006. – № 44. – С. 37–48.
12. **Na Suk-Kwon,** “Ownership structure and firm Performance in Korea”, university of Missouri Columbia, 2002.

Поступила в редакцию 07.02.2011 г.

УДК 330.567.4

Т.Г. КОРНЕЕВЦ

ИССЛЕДОВАНИЕ КАТЕГОРИИ “ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО” С ПОЗИЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье показана ограниченность существующего подхода к определению сущности категории “общественное благо”, выявлено несоответствие между теоретическим описанием и реальной действительностью, делается вывод о необходимости их содержательно-го дополнения. Отмечается, что истинная природа общественных благ обусловлена не обладанием блага свойствами неконкурентности и неисключаемости, а той ролью, которую они играют в обеспечении расширенного воспроизводства общества. Представленный подход позволяет по-иному трактовать роль и функции государства в процессе воспроизводства общественных благ.

Введение

Понятие общественных благ широко используется в научной литературе при определении социально-экономических функций государства и необходимости его участия в рыночной экономике. Прежде всего, оно исследуется в рамках экономики общественного сектора как зарубежными, так и российскими авторами: Э.Б. Аткинсоном, Е.Н. Жильцовым, Р.И. Капелюшниковым, Р. Коузom, Р. Познером, П.В. Савченко, Дж.Э. Стиглицом, Ч. Тибо, К. Эрроу, Л.И. Якобсоном и др. В данном контексте общественные блага связываются с неспособностью рыночной экономики обеспечить их производство, что обозначается как “провал” (изъян, фиаско) рынка. Подобный феномен объясняется особыми критериальными свойствами общественных благ – неконкурентностью в потреблении и неисключаемостью (если речь идет о чистых общественных благах), либо наличием одного из них (в случае смешанных благ), что порождает проблему “безбилетника”.

Такое понимание общественных благ во многом обусловлено толкованием данной экономической категории с позиций неоклассической теории с ее основным принципом методологического индивидуализма (где в качестве базовой единицы анализа выступает индивид, стремящийся рационально реализовать

лишь свои частные интересы без учета общественных потребностей) и исключительно экономическим объяснением всех явлений и процессов, в то время как описание реальной действительности затрагивает гораздо более широкий спектр отношений, выходящий за рамки рыночной системы.

Отмеченный терминологический подход представляется достаточно узким и имеет ряд существенных ограничений.

Во-первых, наличие указанных свойств не являются достаточным аргументом для безусловного обоснования, как таковой, необходимости их производства.

Во-вторых, в реальных условиях многие блага, не обладающие указанными свойствами неконкурентности и неисключаемости, предоставляются как общественные. Причем набор общественных благ постоянно расширяется: обеспечение всеобщего бесплатного образования и здравоохранения, реализация программ по поддержке различных социально уязвимых категорий населения, осуществление фундаментальных научных исследований, участие в формировании информационной инфраструктуры рынка, создание систем общественного транспорта и т.п. Доля государственных расходов в ВВП развитых стран постоянно растет, что подтверждают статистические данные, представленные в таблице. Тенденцию такого роста предвидел еще в конце XIX в. немецкий профессор А. Вагнер [1, с. 37-38].

Динамика доли государственных расходов в ВВП развитых стран (%)

Годы	Франция	Германия	Япония	США	Великобритания
1880	12,0	19,0	10,0	6,5	10,0
1913	12,5	18,0	14,2	9,0	12,1
1929	15,0	31,0	18,8	9,5	23,4
1938	23,2	43,0	30,3	18,6	28,5
1950	27,6	30,4	19,8	20,8	33,7
1960	34,5	33,4	20,9	26,1	35,2
1965	38,4	36,6	19,0	26,3	37,7
1973	38,8	42,0	22,9	28,9	40,8
1980	46,5	47,9	32,0	31,5	45,4
1982	51,0	49,4	33,7	34,0	46,4
1988	51,3	46,6	32,9	33,2	37,9
1990	50,7	48,0	32,7	33,9	38,6
1993	55,2	50,8	34,9	34,4	43,0
1998	53,9	48,7	37,3	31,1	38,8
2002	53,6	48,5	36,9	32,1	9,3

Источник: [2].

К тому же, такое свойство традиционных общественных благ как неисключаемость из потребления в современных условиях научно-технического прогресса частично теряет свою актуальность благодаря возможности создания механизма исключения.

И, в-третьих, подобное толкование общественных благ, где их социально-экономическая сущность проявляется через указание на обозначенные свойства, выделяет государство как единственно возможного их производителя.

Отмеченные факты приводят к серьезному затруднению организации эффективной экономической системы государства.

Основная часть

Преодолеть данные ограничения возможно посредством использования междисциплинарного подхода, позволяющего исследовать экономические процессы не только с позиции экономического анализа, но и в сочетании с социальным, философским, историческим и психологическим.

Поскольку в междисциплинарном подходе важен исторический контекст, сущность которого заключается в учете влияния факторов социальной среды и конкретной исторической ситуации [3, с. 247], то анализ общественных благ целесообразно начать с глобальных изменений в общественном воспроизводстве, которые привели к изменению роли человека, в первую очередь, как субъекта производственно-экономической деятельности.

Так если в индустриальной экономике человек как носитель рабочей силы¹ воспринимается как пассивный исполнитель, способный к малокавалифицированному монотонному труду, то в постиндустриальной – это уже активный субъект, главная движущая сила, основной производственный ресурс. Поэтому к работнику предъявляются все более высокие требования, он должен обладать все большим трудовым потенциалом, стать носителем качественно новой способности к труду. Отсюда необходимость создания для каждого человека такой структуры потребления, которая дала бы возможность обеспечить расширенное воспроизводство социальных качеств каждого члена общества, а для экономики – сформировать работника, отвечающего требованиям современного общественного производства [4, с. 40]. Ценность, прежде всего, приобретают уровень образования, профессионализм, обучаемость и креативность работника. В таких условиях возрастает роль и значение духовных, нематериальных услуг, удовлетворяющих потребности в знаниях и других социально-культурных благах. Данные блага, будучи частными, могут потребляться лишь той частью населения, у которой есть возможность оплачивать их присвоение, в результате чего большинство людей лишаются возможности повышения своего человеческого потенциала.

Таким образом, именно необходимость усложнения структуры потребления каждого члена общества определяют востребованность тех или иных благ в качестве общественных, причем их набор варьирует в зависимости от уровня и целей развития общества, выдвинутых приоритетов. То есть ассортимент общественных благ расширяется за счет включения так называемых квазиобщественных благ, являющихся по своей внутренней сущности частными благами (имеют способность принимать стоимостную форму и могут быть объектом рыночного товарооборота) с искусственно присвоенными им свойствами несоперничества и неисключаемости (в отличие от чистых общественных благ, у которых это заложено в генетической природе).

Осознание того, что всякое благо может стать общественным, не позволяет провести жесткое теоретическое разграничение на блага частные и общественные. Отсюда, общественное благо обладает не статичным, а динамичным характером, легко может переходить из своего статуса в частное, и наоборот. Подтверждением этому являются слова Й.Г. Халсмана: “Не существует способа прове-

¹ За исключением фигуры предпринимателя, как организатора производства.

сти четкие отличия между общественными благами и товарами личного потребления. Все товары могут выступать как общественные. И гораздо более затруднительным является допущение, что статус блага может изменяться каждую секунду по простой прихоти” [5, с. 12].

Следовательно, существование общественных благ не является чем-то изначально заданным. Материальные и нематериальные блага и услуги становятся именно общественными благами (приобретают характерные свойства неконкурентности и неисключаемости) на стадии их распределения, обмена и потребления, а производиться они могут и как частные, и наряду с частными благами.

Поэтому необходимо каждый раз при решении практических задач оптимизации масштабов общественного сектора просчитывать, какую роль то или иное благо играет в обеспечении расширенного воспроизводства общества и насколько с этих позиций оправдано и до какого предела предоставление его как общественного.

Поэтому если ассортимент чистых общественных благ (например, оборона страны, охрана внутреннего порядка) производится в любом обществе со сложившимся институтом государства вне зависимости от уровня его развития, поскольку является неотъемлемым условием его функционирования, то набор квазиобщественных благ различается на разных этапах развития общества.

Определение общественных благ с позиций их роли в общественном воспроизводстве, позволяет по-иному толковать и результаты функционирования общественного сектора. В рамках неоклассического подхода его деятельность носила исключительно затратный характер, поскольку бесплатное предоставление общественных благ требует определенных затрат на их производство без соответствующего их возмещения. А последствия потребления данных благ, воплощенные в виде воспроизводства человеческих качеств (в том числе трудовых способностей) каждого члена общества, не имеют стоимостной формы и потому не рассматриваются с позиций экономического анализа в качестве результата. С возникновением теории человеческого капитала отношения стоимости переносятся и на самого человека. Причем процесс его воспроизводства рассматривается не только и не столько как процесс воспроизводства лишь социальных качеств человека, а как способ увеличения обычного капитала за счет совершенствования потребительной стоимости рабочей силы. Поэтому затраты на производство общественных благ можно рассматривать как инвестиции в “человеческий капитал”.

Зарубежные исследования показывают, что агрегирование человеческих капиталов создает дополнительные синергетические эффекты, превышающие простую сумму индивидуальных капиталов [6, с. 280]. Исходя из этого, очевидным становится необходимость формирования совокупного человеческого капитала на групповом и общенациональном уровнях, для чего должна быть обеспечена массовость и общедоступность потребления благ, непосредственно формирующих человеческий капитал.

Возложение ответственности за воспроизводство общественных благ именно на государство, обусловлено, во-первых, его специфической природой, что и подчеркивают Г. Клейнер, Д. Петросян и А. Беченов: “Особая миссия применительно ко всей страновой конфигурации принадлежит государству, призванному выполнять функции и обязанности по отношению к обществу и экономике, которые оно не может переложить на других участников. Это связано со специфической ролью государства как субъекта узаконенного делегирования прав гражд-

дан” [7, с. 33]. К тому же только государство обладает значительными материальными ресурсами и инструментами проведения государственной политики, существенными полномочиями для обеспечения всеобщего сбора налогов, как основного источника средств для производства общественных благ, и установления обязательного порядка потребления блага с помощью законодательного закрепления [8, с. 18]. Лишь государство способно обеспечить всеобщность охвата населения и финансирование крупномасштабных проектов.

А во-вторых, государство, выступая от имени всего общества, преследует определенные цели его развития. Так результат потребления социально-значимых благ всем обществом, воплощенный и реализуемый через человеческий капитал, проявляется в генерировании новых научных идей и открытий, внедрении научно-технических достижений, осуществлении инновационных качественных сдвигов, создании новейших высокотехнологичных и наукоемких отраслей и производств, способствующих обеспечению устойчивых темпов и нового качества экономического роста, повышению общественного благосостояния, формированию социальных и духовных факторов стабильности и процветания страны. Как справедливо замечает И.В. Корнеев, “если в обществе значителен удельный вес творчески активных людей с высоким интеллектуальным уровнем и широким культурным кругозором, это, как правило, обеспечивает успешное решение всего комплекса не только экономических, но и социальных, и политических проблем в интересах всего общества и его граждан”. Причем государство получает преимущества и в международном масштабе посредством расширения сфер влияния и потенциальных конкурентных преимуществ страны [9, с. 57].

Но, как справедливо замечает Фридрих фон Хайек, “важен не объем государственной деятельности, а ее вид” [10]. Поэтому, учитывая выявленный инвестиционный характер общественных благ в современных условиях, необходимо изменение функций государства в процессе воспроизводства общественных благ. Его действия должны осуществляться с позиции рационального инвестора, которому надлежит не только находить наиболее эффективные направления вложения бюджетных средств, определяя структуру набора и объем общественных благ, но и выбирая наиболее эффективные варианты их воспроизводства из всего множества производителей государственного, частного и некоммерческого сектора, а также путем организации их взаимодействия.

Заключение

Таким образом, предложенный на основании междисциплинарного анализа подход, выводящий сферу движения общественных благ за рамки исключительно рыночной системы, позволяет увидеть иную природу общественных благ, которая лежит в плоскости реализации долгосрочных целей развития общества. Определяя общественные блага как инвестиции в человеческий капитал, а государство как рационального инвестора, изменяются и принципы к их воспроизводству, появляется возможность применения альтернативных вариантов посредством включения всех институтов гражданского общества.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Жильцов, Е.Н.** Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций / Е.Н. Жильцов. – М. : Изд-во Московского университета, 1995. – 184 с.

2. **Соколов, И.** Усиление государственного вмешательства в экономику как необходимое условие активизации инвестиционных процессов в стране / И. Соколов // Ежемесячный информационно-аналитический журнал "Обозреватель-Observer". – 2004. – № 7(174).
3. **Рыжов, И.В.** История экономических учений : учебное пособие / И.В. Рыжов. – М. : Перспектива, 2004. – 422 с.
4. **Тарандо, Е.Е.** Общественные блага: политэкономический подход / Е.Е. Тарандо // Вестн. С.-Петербургского ун-та. Сер. 5, Экономика. – 2005. – Вып. 2. – С. 38–43.
5. **Халсмани, Й.Г.** Экономическая наука и неоклассицизм ; пер. А.А. Курышевой / Й.Г. Халсмани // Кварт. журнал австр. школы эк. науки. – Ч. 2. – № 4. – 1999. – С. 3–20.
6. **Lucas, R.E.** On the mechanics of economic development / R.E. Lucas // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22. – P. 3–42. **Romer, P.M.** Endogenous technological change / P.M. Romer // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – № 5. – P. 71–102.
7. **Клейнер, Г.** Государство, общество, экономика: функциональная асимметрия / Г. Клейнер, Д. Петросян, А. Беченов // Вопросы экономики. – 2004. – № 4. – С. 25–42.
8. **Стиглиц, Дж.Ю.** Экономика государственного сектора : пер. с англ. / Дж.Ю. Стиглиц. – М. : Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
9. **Корнеев, И.В.** Человеческий капитал: проблемы формирования, накопления и использования : моногр. / под общ. науч. ред. проф. А.В. Бондаря / И.В. Корнеев. – Минск : БГЭУ, 2008. – 223 с.
10. **Хайек, Ф.** Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма : пер. с англ. / Ф. Хайек ; под ред. У.У. Бартли. – М. : Новости : Cattalaxy, 1992. – 303 с.

Поступила в редакцию 09.03.2011 г.

УДК 658.1

Д.В. КУРОЧКИН

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И КОЭФФИЦИЕНТНЫЙ ПОДХОД К ЕЕ ОЦЕНКЕ

В статье рассматривается сущность и содержание финансовой устойчивости предприятия. На основе анализа определений понятия "финансовая устойчивость предприятия" известных специалистов в области экономического анализа дано авторское определение данного понятия. Приведены основные и дополнительные финансовые коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость предприятия. На примере ОАО "Могилевский завод «Электродвигатель»" произведен расчет финансовых коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия. Предложены пути укрепления финансовой устойчивости исследуемого предприятия.

Введение

В настоящее время в рыночных условиях повысилась самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возросло значение финансовой устойчивости и деловой активности субъектов хозяйствования. Финансовая устойчивость служит залогом выживаемости и основной стабильного положения предприятия. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше

устойчивость предприятия, тем больше его независимость от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Финансовая устойчивость – это одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия, стабильность его деятельности с позиции долгосрочной перспективы. Она связана, прежде всего, с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Финансовая устойчивость обеспечивается всей производственно-хозяйственной деятельностью предприятия. Высшим проявлением финансовой устойчивости является способность предприятия развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования [1, с. 225].

Основная часть

В современной экономической литературе нет единого мнения по поводу определения понятия “финансовая устойчивость предприятия” (табл. 1).

Таблица 1

Анализ различных точек зрения о содержании понятия “финансовая устойчивость предприятия”

Авторы	Определения понятия “финансовая устойчивость”
Л.Т. Гиляровская	Финансовая устойчивость – экономическое и финансовое состояние предприятия в процессе распределения и использования ресурсов, обеспечивающее его поступательное развитие в целях роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности.
В.В. Ковалев, О.Н. Волкова	Финансовая устойчивость – одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия, стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы.
В.М. Родионова, М.А. Федотова	Финансовая устойчивость – состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, позволяющее обеспечивать развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.
В.И. Стражев, Л.А. Богдановская, Г.Г. Виноградов	Не дает четкого определения финансовой устойчивости предприятия, лишь указывая, что понятие финансовой устойчивости тесно связано с перспективной платежеспособностью.
А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев	Финансовая устойчивость – разница реального собственного капитала и уставного капитала, она является основным исходным показателем устойчивости финансового состояния предприятия.
Л.И. Кравченко	Устойчивое финансовое положение предприятия характеризуется прежде всего постоянным наличием в необходимых размерах денежных средств на счетах в банках, отсутствием просроченной задолженности, оптимальным объемом и структурой оборотных активов, их оборачиваемостью, ритмичным развитием выпуска продукции, товарооборота, ростом прибыли и т.д.
Г.В. Савицкая	Финансовая устойчивость предприятия – способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска.
М.С. Абрютин, А.В. Грачев	Финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров.

Окончание табл. 1

Авторы	Определения понятия “финансовая устойчивость”
Р.С. Сайфулин	Представляет финансовую устойчивость предприятия как определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность.
В.В. Бочаров	Определяет финансовую устойчивость предприятия, как состояние его денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска.
П. Уилсон	Финансовая устойчивость – обеспечение гибкости в погашении текущих и будущих обязательств.

Источник: [1, с. 227; 2, с. 90; 3, с. 24; 4, с. 17; 5, с. 454; 6, с. 619]

Анализ определений понятия “финансовая устойчивость предприятия”, данный известными специалистами в области экономического анализа позволяет сделать вывод о том, что они не противоречат друг другу, а отличаются в основном лишь разной степенью обобщения и детализации, что однако затрудняет четкое понимание и восприятие данного понятия.

Исследовав точки зрения различных авторов и уточнив основные характеристики понятия финансовой устойчивости предприятия, считаю более полным следующее ее определение: “финансовая устойчивость – составная часть общей устойчивости предприятия, которая демонстрирует сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в условиях нестабильности внешней и внутренней среды, в том числе, обслуживая полученные кредиты и производя продукцию при минимальном уровне предпринимательского риска”.

Однако на сегодняшний день не разработана универсальная методика оценки финансовой устойчивости промышленного предприятия. В большинстве случаев для оценки финансовой устойчивости используется коэффициентный метод, позволяющий выделить основные финансовые коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость промышленного предприятия (табл. 2).

Таблица 2

Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость предприятия

Наименование показателя	Формула расчета	Что характеризует	Рекомендуемое / оптимальное значение
1. Коэффициент финансовой независимости ($K_{ф.нез.}$)	$K_{ф.нез.} = \frac{СК}{ВБ}$ СК – собственный капитал (стр.490+ +640 ф.1); ВБ – валюта баланса (ф.300 или 700 ф.1)	Долю собственного капитала в валюте баланса	Рекомендуемое значение показателя выше 0,5; повышение указывает на укрепление финансовой независимости предприятия от внешних источников

Продолжение табл. 2

Наименование показателя	Формула расчета	Что характеризует	Рекомендуемое / оптимальное значение
2. Коэффициент финансовой напряженности ($K_{\phi.НАПР.}$)	$K_{\phi.НАПР.} = \frac{ЗК}{ВБ}$ ЗК – заемный капитал (стр.590+690-640 ф.1); ВБ – валюта баланса (ф.300 или 700 ф.1)	Долю заемных средств в валюте баланса заемщика	Рекомендуемое значение не более 0,5; превышение верхней границы свидетельствует о большей зависимости предприятия от внешних источников
3. Коэффициент самофинансирования ($K_{с.ф.}$)	$K_{с.ф.} = \frac{СК}{ЗК}$ СК – собственный капитал (стр.490+640 ф.1); ЗК – заемный капитал (стр.590+690-640 ф.1)	Соотношение между собственными и заемными средствами	Рекомендуемое значение больше или равно 1; указывает на возможность покрытия собственным капиталом заемных средств
4. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (K_z)	$K_z = \frac{ЗК}{СК}$ ЗК – заемный капитал (стр.590+690-640 ф.1); СК – собственный капитал (стр.490+640 ф.1)	Соотношение между заемными и собственными средствами	Рекомендуемое значение не выше 0,67
5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K_o)	$K_o = \frac{СОС}{ОА}$ СОС – собственные оборотные средства (стр.490+640 ф.1 – стр.190 ф.1); ОА – оборотные активы (стр.290 ф.1)	Долю собственных оборотных средств в общей стоимости оборотных активов предприятия	Рекомендуемое значение $\geq 0,2$
6. Коэффициент маневренности (K_m)	$K_m = \frac{СОС}{СК}$ СОС – собственные оборотные средства (стр.490+640 ф.1 – стр.190 ф.№1); СК – собственный капитал (стр.490+640 ф.1)	Долю собственных оборотных средств в общей стоимости собственного капитала	Рекомендуемое значение 0,2 – 0,5
7. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов (K_c)	$K_c = \frac{ОА}{ВОА}$ ОА – оборотные активы (стр.290 ф.1); ВОА – внеоборотные активы (стр.190 ф.1)	Сколько оборотных активов приходится на каждый рубль внеоборотных активов	Индивидуален для каждого предприятия. Чем выше значение показателя тем больше средств авансируется в оборотные активы.

Окончание табл. 2

Наименование показателя	Формула расчета	Что характеризует	Рекомендуемое / оптимальное значение
8. Коэффициент имущества производственного назначения ($K_{имп}$)	$K_{имп} = \frac{ВОА + З}{ВБ}$ ВОА – внеоборотные активы (стр.190 ф.1); З – запасы (стр.210 ф.1); ВБ – валюта баланса (ф.300 или 700 ф.1)	Долю имущества производственного назначения в активах предприятия	Рекомендуемое значение $\geq 0,5$. При снижении показателя ниже, чем 0,5 необходимо привлечение заемных средств для пополнения имущества

Источник: [1, с. 229]

Рассчитанные фактические коэффициенты отчетного периода сравниваются с нормой, значением предыдущего периода, аналогичными коэффициентами других предприятий, и тем самым выявляется реальное финансовое состояние, слабые и сильные стороны организации.

Для точной и полной характеристики финансового состояния достаточно сравнительно небольшого количества финансовых коэффициентов, важно лишь, чтобы каждый из них отражал наиболее существенные стороны финансового состояния предприятия. Однако существенно дополняют оценку финансовой устойчивости, указывают на слабые и сильные стороны финансового положения предприятия следующие финансовые коэффициенты (табл. 3).

Таблица 3

Финансовые коэффициенты, позволяющие дополнить оценку финансовой устойчивости предприятия

Наименование показателя	Формула расчета	Что характеризует	Рекомендуемое / оптимальное значение
1. Коэффициент Иммобилизации ($K_{им.}$)	$K_{им.} = \frac{ВОА}{ВБ}$ ВОА – внеоборотные активы (стр. 190 ф.1); ВБ – валюта баланса (ф.300 или 700 ф.1)	Долю внеоборотных активов в валюте баланса	Чем выше коэффициент, тем меньше доля оборотных активов в имуществе. Снижение показателя свидетельствует об увеличении мобильности имущества
2. Коэффициент дебиторской задолженности в стоимости имущества ($K_{дз.}$)	$K_{дз.} = \frac{ДЗ}{СК}$ ДЗ – дебиторская задолженность (стр.230+240 ф.1); СК – собственный капитал (стр.490+640 ф.1)	Долю дебиторской задолженности в стоимости имущества	Увеличение коэффициента свидетельствует об ухудшении финансовой устойчивости предприятия
3. Коэффициент инвестирования в долгосрочные активы ($K_{ин.вол.}$)	$K_{ин.вол.} = \frac{СК}{ВОА}$ СК – собственный капитал (стр.490+640 ф.1); ВОА – внеоборотные активы (стр. 190 ф.1)	Соотношение собственного капитала с величиной внеоборотных активов	Отражает инвестирование собственных средств в долгосрочные активы или финансовую независимость в финансировании данного вида активов

Окончание табл. 3

Наименование показателя	Формула расчета	Что характеризует	Рекомендуемое / оптимальное значение
4. Коэффициент инвестирования долгосрочных финансовых ресурсов ($K_{ин.лк.}$)	$K_{ин.лк.} = \frac{СК + ДО}{ВОА}$ СК – собственный капитал (стр.490+640 ф.1); ДО – долгосрочные обязательства (стр. 590 ф.1); ВОА – внеоборотные активы (стр. 190 ф.1);	Показывает, насколько организация обеспечивает свои долгосрочные вложения перманентным капиталом.	<1 – финансирование данного вида активов привлекаются и краткосрочные финансовые ресурсы; > 1 – то предприятие финансирует свои инвестиции ресурсами, предназначенными именно для этого
5. Коэффициент структуры привлеченного капитала ($K_{стр.кап.}$)	$K_{стр.кап.} = \frac{ДО}{ЗК}$ ДО – долгосрочные обязательства (стр. 590 ф.1); ЗК – заемный капитал (стр.590+690-640 ф.1)	Показывает, какая часть привлеченного капитала сформирована за счет долгосрочных источников	Уменьшение коэффициента означает, что нагрузка по погашению задолженности организацией распределена неравномерно и основную ее часть предстоит погасить в течении 1 года
6. Коэффициент кредиторской задолженности ($K_{кз.}$)	$K_{кз.} = \frac{КЗ}{ЗК}$ КЗ – кредиторская задолженность (стр. 620 ф.1); ЗК – заемный капитал (стр.590+690-640 ф.1)	Показывает удельный вес указанных пассивов в общей величине внешних обязательств организации	Увеличение коэффициента указывает на наличие неисполненных обязательств и предупреждает кредиторов о возможных проблемах организации с платежеспособностью

Источник: [7, с. 38-39]

Анализ основных и дополнительных финансовых коэффициентов, позволяет сделать вывод о финансовой устойчивости предприятия.

Расчет показателей финансовой устойчивости ОАО «Могилевский завод «Электродвигатель»» на основе бухгалтерского баланса на 1.01.2011 г. представлен в таблице 4.

Таблица 4

Расчет финансовых коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость ОАО «Могилевский завод «Электродвигатель»»

Наименование показателя	Значение показателя		Комментарий
	На 1.01.2010 г.	На 1.01.2011 г.	
Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость предприятия			
$K_{ф.нез.}$	0,771	0,722	Снижение коэффициента свидетельствует о зависимости предприятия от внешних источников
$K_{ф.напр.}$	0,228	0,278	Увеличение доли заемного капитала
$K_{с.ф.}$	3,376	2,593	Увеличение доли заемного капитала
K_3	0,296	0,386	Увеличение доли заемного капитала

Окончание табл. 4

Наименование показателя	Значение показателя		Комментарий
	На 1.01.2010 г.	На 1.01.2011 г.	
Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость предприятия			
K_o	0,475	0,417	Снижение собственных оборотных средств свидетельствует о возможной будущей зависимости предприятия от внешних источников
K_m	0,268	0,275	У предприятия недостаточно собственных оборотных средств для финансирования своей деятельности
K_c	0,771	0,913	На каждый рубль внеоборотных активов приходится 0,771 и 0,913 р. оборотных активов соответственно
$K_{инн}$	0,950	0,879	Доля имущества производственного назначения в активах предприятия снижается
Финансовые коэффициенты, позволяющие дополнить оценку финансовой устойчивости предприятия			
$K_{им.}$	0,565	0,523	Снижение коэффициента свидетельствует об увеличении мобильности имущества
$K_{дв.}$	0,042	0,139	Увеличение коэффициента в 3,3 раза свидетельствует об ухудшении финансовой устойчивости предприятия
$K_{инн.воп.}$	1,366	1,380	Собственный капитал превышает величину внеоборотного – предприятие слабо привлекает для инвестирования заемные источники (долгосрочные) и не полностью использует дополнительные возможности
$K_{ин.лк.}$	1,430	1,422	Финансирование оборотных активов идет лишь за счет текущих обязательств, что свидетельствует о неустойчивом финансовом положении предприятия
$K_{стр.кап.}$	0,159	0,079	Уменьшение коэффициента в 2 раза означает, что нагрузка по погашению задолженности организациям распределена неравномерно и основную ее часть предстоит погасить в течении 1 года
$K_{кз.}$	0,408	0,392	Указывает на возможные проблемы с платежеспособностью

Таким образом, анализ основных и дополнительных показателей финансовой устойчивости позволяет сделать вывод о финансовой неустойчивости ОАО «Могилевский завод «Электродвигатель»» и ухудшении его финансового состояния.

Заключение

В целях укрепления финансовой устойчивости ОАО «Могилевский завод «Электродвигатель»» необходимо:

1) приобретение и внедрение нового оборудования, предназначенного для выпуска новых конкурентоспособных двигателей, в т.ч. двигателей с повышенной степенью энергоэффективности, соответствующих требованиям европейских стандартов;

2) повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции путем снижения затрат на производство (в том числе за счет снижения материало- и энергоемкости выпускаемой продукции за счет внедрения энергосберегающего оборудования, повышения технического уровня производства);

3) сохранение и расширение внешних рынков, увеличение объемов экспортных поставок рентабельных двигателей, в т.ч. за счет увеличения количества дилеров и дистрибьюторов в регионах России и других странах, что обеспечит стабильный приток валютных средств в республику;

4) повышение качества выпускаемой продукции путем постоянного совершенствования эффективной системы менеджмента качества, в т.ч. внедрение системы контроллинга, обеспечивающей стабильность протекания процессов производства и обслуживания.

Достижение поставленных задач (с обеспечением дальнейшего наращивания объемов производства и увеличения рентабельности выпускаемой продукции) может быть обеспечено только путем привлечения дополнительных источников финансирования (кредитные ресурсы банков, субсидии государства).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Бочаров, В.В.** Комплексный финансовый анализ: учеб. пособие / В.В. Бочаров. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 432 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / В.И. Стражев [и др.] ; под общ. ред. В.И. Стражева, Л.А. Богдановской. – 7-е изд., испр. – Минск : Вышш., шк., 2008. – 527 с.
3. **Гиляровская, Л.Т.** Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гиляровская, А.А. Верхова. – СПб. : Питер, 2003. – 256 с.
4. **Дюньдикова, Л.М.** Проблемы анализа финансовой устойчивости субъектов предпринимательства и их решения / Л.М. Дюньдикова // Бухгалтерский учет и анализ. – 2007. – № 5. – С. 17–20.
5. **Елисеева, Т.П.** Экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Т.П. Елисеева. – Минск : Современ. шк., 2007. – 944 с.
6. **Савицкая, Г.В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – М. : Новое знание, 2002. – 704 с.
7. **Банк, В.Р.** Финансовый анализ : учеб. пособие / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М. : Проспект, 2006. – 344 с.

Поступила в редакцию 18.04.2011 г.

УДК 339.33

О.В. ПЕКЛИНА

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ОПТОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье на основании анализа статистического материала выделены основные негативные тенденции развития оптовой торговли в Республике Беларусь, обозначены их последствия для отдельных оптовых организаций и экономики страны в целом и определены возможные способы решения проблем на микро- и макроуровнях.

Введение

В настоящее время оптовая торговля в Республике Беларусь находится в сложном положении: низкая рентабельность продаж, нарастающая конкуренция со стороны производителей и розничных продавцов, которые все чаще предпочитают выполнять функции оптовиков собственными силами. Оптовая торговля в стране не справляется с выполнением своей основной, экономически обусловленной функции – созданием дополнительной ценности, она скорее создает дополнительные издержки. Таким образом, деятельность организаций оптовой торговли, которую можно представить как своего рода аутсорсинг операций по снабжению, сбыту и транспортировке в масштабах национальной экономики, постепенно теряет свою целесообразность и перестает быть эффективной.

При оценке текущего состояния отрасли в Республике Беларусь нельзя не отметить сложность объекта анализа. Оптовая торговля тесно переплетается в плане имущественных и управленческих отношений с другими отраслями экономики, главным образом, с основными контрагентами – промышленностью и розничной торговлей, что затрудняет получение полной и объективной информации об объемах активности в данной сфере. Еще одна трудность заключается в том, что макроэкономические данные для анализа предоставляются, в основном, Национальным статистическим комитетом, в работе которого за последние 10 лет не единожды наблюдалась смена рассчитываемых и собираемых данных, методик расчета показателей.

Однако на основании изучения имеющихся данных можно с уверенностью говорить о том, что, несмотря на значительный прирост количественных показателей за последние годы, в первую очередь, количества организаций оптовой торговли и объемов товарооборота (см. рисунки 1, 2), серьезных качественных преобразований не наблюдается.

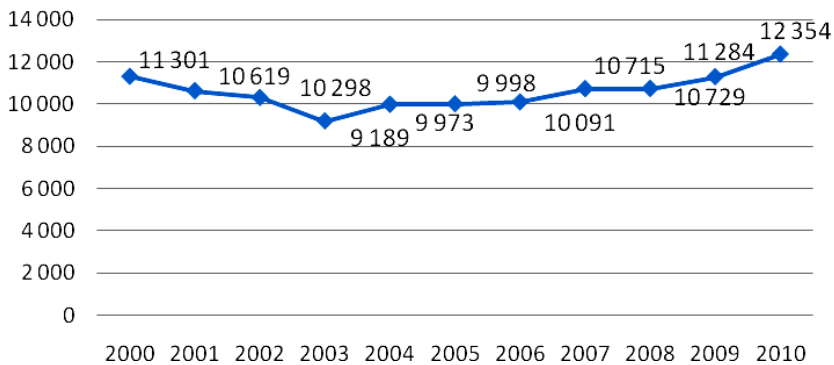


Рис. 1. Динамика изменения количества организаций оптовой торговли в Республике Беларусь, единиц

Можно выделить следующие основные негативные моменты.

Во-первых, слабо развита *инфраструктура оптовой торговли*, а именно складское хозяйство и масштабы использования информационного обеспечения.

Согласно исследованию состояния складской инфраструктуры в рамках подготовки Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. «основная часть функционирующих на территории Республики Беларусь складов по степени оснащенности и техническому состоянию может быть отнесена к складам класса «С» и «D» (прим. – как правило, это отапливаемые или неотапливаемые

мые производственные помещения, подвалы, ангары, приспособленные для складирования товаров). Имеющиеся склады используются организациями оптовой торговли недостаточно эффективно, средний коэффициент использования емкости складов составляет 0,52 (например, в США этот показатель – 0,92–0,95)” [1].

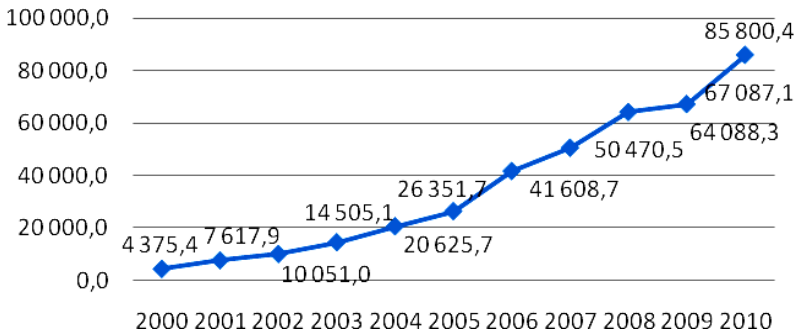


Рис. 2. Динаміка зміни обсягу оптового товарообороту, мільярдів рублів

Можно выделить следующие основные негативные моменты.

Во-первых, слабо развита *инфраструктура оптовой торговли*, а именно складское хозяйство и масштабы использования информационного обеспечения.

Согласно исследованию состояния складской инфраструктуры в рамках подготовки Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. «основная часть функционирующих на территории Республики Беларусь складов по степени оснащенности и техническому состоянию может быть отнесена к складам класса “С” и “D” (прим. – как правило, это отапливаемые или неотапливаемые производственные помещения, подвалы, ангары, приспособленные для складирования товаров). Имеющиеся склады используются организациями оптовой торговли недостаточно эффективно, средний коэффициент использования емкости складов составляет 0,52 (например, в США этот показатель – 0,92–0,95)” [1]. Количество организаций оптовой торговли постоянно растет, в среднем, на 4% ежегодно, растет и оптовый товарооборот в действующих ценах (картина изменения физического объема оптового оборота выглядит не так многообещающе – см. рисунок 3), но проблемы эффективности сохраняются.

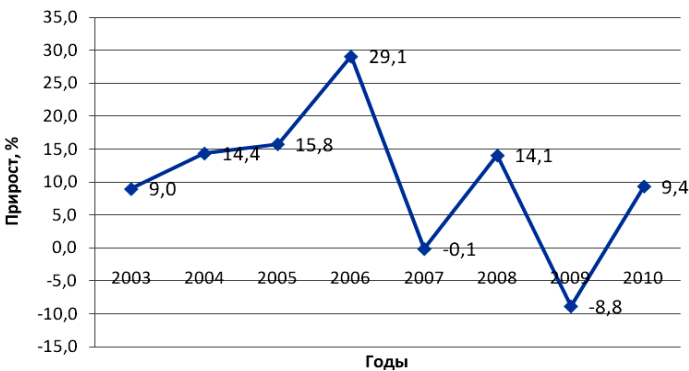


Рис. 3. Динаміка зміни прироста фізичного обсягу товарообороту на підприємствах оптової торгівлі, в процентах

Известно, что от состояния складского хозяйства напрямую зависит возможный объем дополнительных услуг, предоставляемых оптовой торговлей, объем издержек и, соответственно, прибыльность.

Распространение программного обеспечения во внутренней торговле также имеет резервы для улучшения. В 2010 г. по оценкам экспертов уровень проникновения кассовых систем составлял порядка 70-80% в целом по стране, систем управления складской и транспортной логистики – 15%, систем электронного документооборота – также 15% [2].

Применение специализированного программного обеспечения, систем управления логистикой обосновано, в первую очередь, на крупных предприятиях, где затраты на его внедрение окупаются повышением эффективности деятельности за счет оптимизации бизнес-процессов закупки, транспортировки товаров и обработки заказов. При этом экономится время на выполнение соответствующих процессов, а также более эффективно используются оборотные средства.

Во-вторых, наблюдается узкое разнообразие форм ведения оптовой торговли.

С одной стороны, нельзя не отметить, например, что количество магазинов-складов (или магазинов cash & carry) в Республике Беларусь за последние 10 лет постоянно растет (см. рисунок 4).

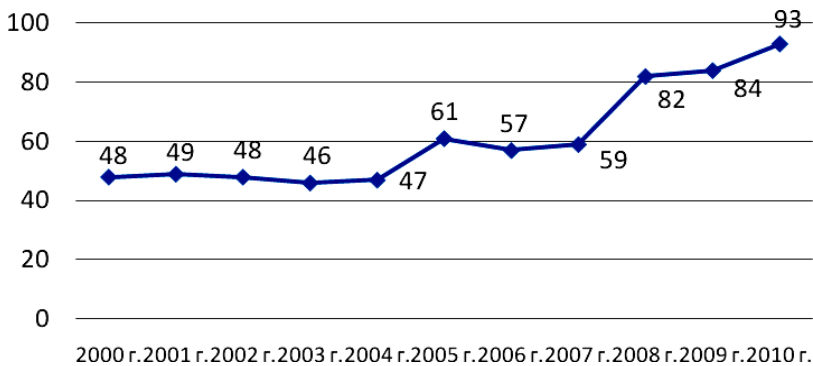


Рис. 4. Кількість магазинів-складів в Республіці Беларусь, одиниць

Однако развитие магазинов cash & carry характеризовалось низкими темпами прироста, причем направление изменения (увеличение или уменьшение) постоянно менялось. С 2000 по 2011 год количество таких магазинов в стране увеличилось лишь на 45 единиц и достигло 93. Следует отметить, что открытие магазинов-складов предусматривалось в рамках программы развития внутренней торговли Республики Беларусь на 2006 – 2010 гг. К началу 2011 г. по прогнозу оптовыми организациями должно было быть открыто 110 магазинов-складов [3]. Однако этот прогноз был не выполнен, т.к. по данным Национального статистического комитета на 1 января 2011 г. в стране функционировало только 93 магазина, относящихся к организациям, основным видом деятельности которых является оптовая торговля. Основной причиной недостаточного распространения магазинов-складов в стране, на наш взгляд, является низкий уровень осведомленности руководителей предприятий о преимуществах данной организационной формы оптовой торговли.

В результате теряется часть потенциальных покупателей, которых могла бы обслуживать оптовая торговля (мелкие розничные магазины, кафе, рестораны и т.д.);

последние вынуждены искать другие способы снабжения, предполагающие, как правило, большие издержки и меньшую гибкость.

Еще одним прогрессивным методом ведения оптовой торговли является использование механизма электронных продаж. Электронные продажи делают торговлю более мобильной, позволяют уменьшить количество посредников, снизить затраты на рекламу, а также рационализировать документооборот. При всех достоинствах доля электронных продаж на сегодняшний день в Республике Беларусь не достигает и 1% оптового товарооборота (см. рисунок 5).

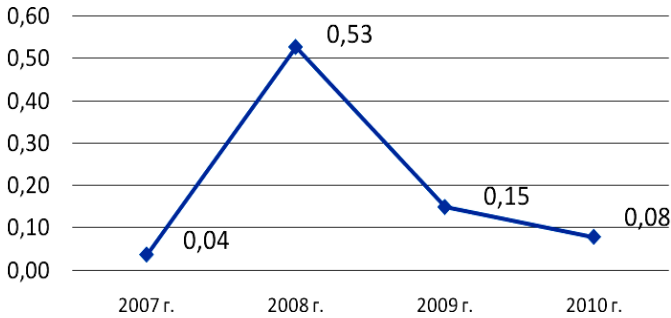


Рис. 5. Динаміка зміни частки електронних продажів у совокупному оптовому товарообігу в Республіці Беларусь

В 2010 г. обсяг електронних продажів склав лише 67 млрд рублів. В 2009 г. електронну торгівлю в своїй практиці використовували тільки 13 оптових організацій [4, с. 63].

В третьих, можна відзначити *низьку ефективність здійснення посередницьких функцій* між виробником і споживачем.

Невисокий рівень організації товародвиження в межах країни підтверджує коефіцієнт звенності, який розраховується як відношення валового товарообігу до розничного. Коефіцієнт звенності товародвиження в Республіці Беларусь за останні 10 років характеризувався великим розбросом значень (см. рисунок 6).

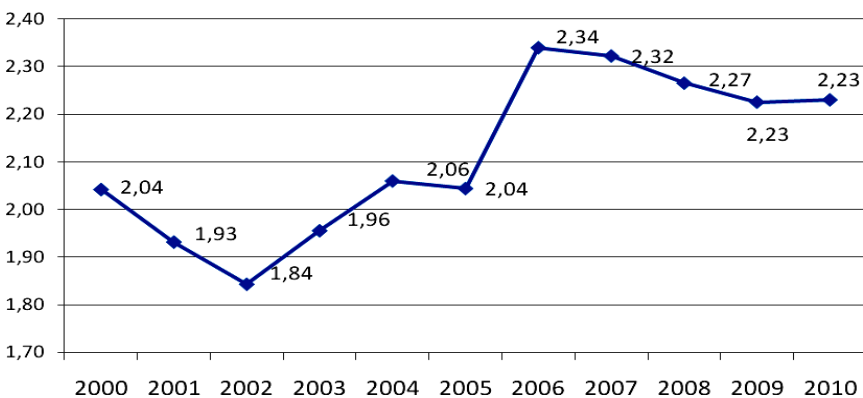


Рис. 6. Динаміка зміни коефіцієнта звенності в Республіці Беларусь

Если в 2002 г. коефіцієнт звенності досяг свого мінімуму за останні 10 років в 1,84, то в 2010 г. – склав уже 2,23 [власна розробка за дан-

ным Национального статистического комитета Республики Беларусь]. Увеличение количества посредников между товаропроизводителем и потребителем ведет к значительному увеличению цены за счет повторной реализации товаров. Расчеты исследователей свидетельствуют, что каждое посредническое звено увеличивает конечную цену потребителя на 5-10% [5, с. 47]. В результате уменьшается конкурентоспособность продукции, снижается прибыль предприятий-изготовителей и предприятий, участвующих в цепи поставок.

В-четвертых, наблюдается *измельченность оптовых организаций*. По данным Национального статистического комитета в 2009 г. количество малых предприятий с численностью персонала до 100 человек составляло 98,5% всех организаций оптовой торговли. Их оборот превышал 76% общего товарооборота. При этом число микропредприятий с численностью до 15 человек достигло 87% от общего числа, а их товарооборот – 26,7%.

По результатам 2010 г. характеристики следующие: количество малых предприятий – 91,7%, их оборот – 71,4%; для микропредприятий – соответственно 74,2% и 24,2%.

Таким образом, преобладающим (более 70%) типом организаций оптовой торговли являются микропредприятия. Они, как правило, не располагают широкими складскими площадями для хранения товаров, а также для обеспечения дополнительного сервиса (фасовка, маркировка, штрих-кодирование и т.д.). В силу малых масштабов деятельности оптовый товарооборот данной группы – около 25%. В то же время крупные и средние предприятия, составляя менее 10% общего количества организаций оптовой торговли, обеспечивают оборот, равный порядка 30% общего оборота оптовых организаций. Именно эти предприятия оптовой торговли должны быть доминирующими на рынке, т.к. они имеют возможности качественно выполнять функции оптовой торговли в рамках государства, в целом, и отдельного региона, в частности.

В-пятых, наблюдается *низкая эффективность использования запасов*.

Если говорить об объемах запасов на предприятиях оптовой торговли, то динамика их изменения за последние 10 лет, как и динамика товарооборота, положительная (см. рисунок 7).

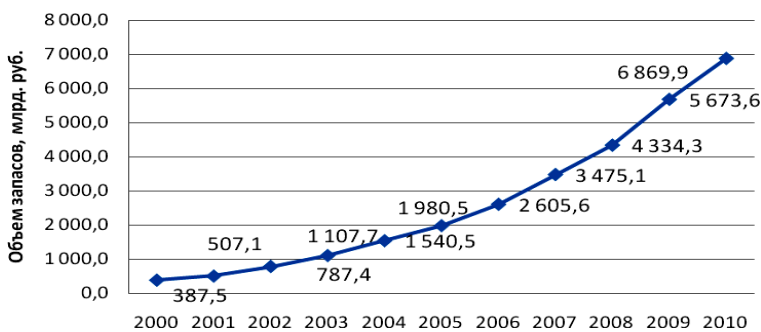


Рис. 7. Динамика изменения объемов запасов на предприятиях оптовой торговли Республики Беларусь

Для того чтобы дать качественную оценку этой динамике и устранить влияние инфляционных процессов, возьмем за базу сравнения объем товарооборота (см. рисунок 8).

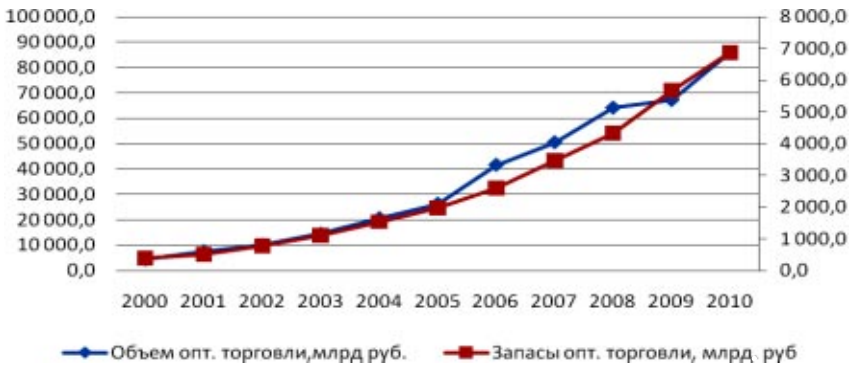


Рис. 8. Сопоставление объемов товарооборота и запасов предприятий оптовой торговли по годам

Сопоставление объемов показателей дает основание заключить, что т.к. с 2000 г. темпы прироста запасов на предприятиях оптовой торговли соответствуют темпам прироста товарооборота и соотношение остается практически неизменным, следовательно, начиная с 2000 г., повышение эффективности использования запасов не наблюдается.

Эффективность управления запасами напрямую влияет на объемы свободных оборотных средств, степень удовлетворенности оптовых покупателей, а, следовательно, на прибыльность работы и имидж организации.

Указанные проблемы являются слагаемыми низкой конечной эффективности хозяйственной деятельности оптовых организаций.

Значения рентабельности продаж в среднем по стране приведены на рисунке 9.

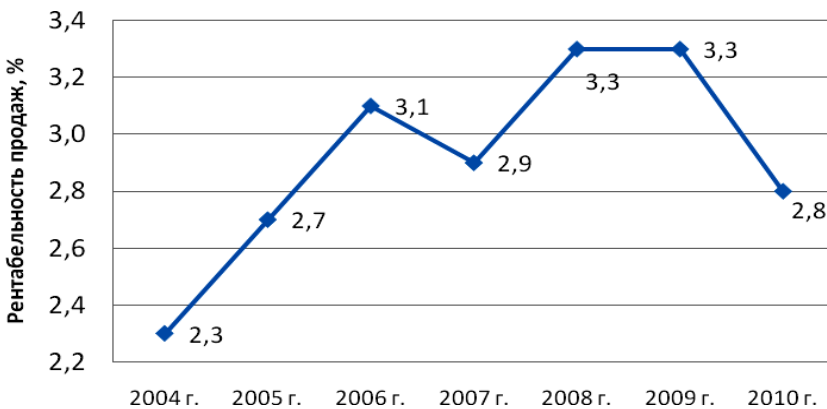


Рис. 9. Средняя рентабельность продаж организаций оптовой торговли

По графику видно, что последние 6 лет рентабельность продаж невысока и колеблется в коридоре (2,7; 3,3) процентов.

По данным Национального статистического комитета доля рентабельных организаций в опте, начиная с 2004 г. показывает стабильную тенденцию к увеличению. Так если в 2004 г. доля рентабельных организаций составляла 78,5%, то в 2010 г. – 91,2%. Снижается также доля убыточных предприятий: в

2004 г. их было 18,1% от общего числа оптовых организаций, в 2010 г. – лишь 4,8%¹.

Однако сигналом недостаточной эффективности деятельности оптовых предприятий является высокая доля сданных в аренду складских площадей (см. рисунок 10).

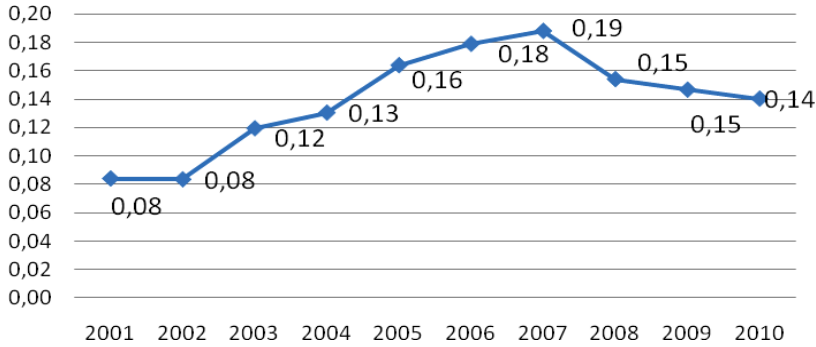


Рис. 10. Дынаміка змянення часткі складскіх плошчаў, сданных оптавымі арганізацыямі ў арэнду

Хотя с 2007 г. и наблюдается постепенное снижение данного показателя, его значение все еще высоко – 14%. В 2001 г. доля площадей, сдаваемых в аренду, была почти в 2 раза меньше и составляла 8,4%. Высокое значение этого показателя свидетельствует о том, что в сложных условиях усиления конкуренции со стороны товаропроводящих сетей производителей и оптовых структур предприятий розничной торговли, оптовые предприятия используют такой путь сохранения экономической эффективности функционирования как сдачу складского имущества в аренду. В результате значительного удельного веса такой непрофильной деятельности оптовая торговля теряет возможность использовать преимущества эффекта масштаба, при котором за счет увеличения товарооборота снижаются издержки на единицу продукции, уменьшается потребность в оборотных средствах, увеличивается возможность воздействия на поставщиков товаров в результате налаживания долгосрочных связей.

Такой видится картина функционирования оптовой торговли в Республике Беларусь на данный момент.

На наш взгляд, текущие сложности в оптовой торговле вызваны двумя блоками причин. С одной стороны, они порождены глобальными закономерностями развития рынка. Во-первых, глобализацией экономики, которая приводит к появлению на национальных потребительских рынках все большего количества иностранных участников, в том числе и транснациональных структур, зачастую более конкурентоспособных за счет применения неоднократно проверенных на практике технологий и реализации эффекта масштаба. Во-вторых, это связано с безусловным переходом к рынку покупателя. Ведущую роль на рынке начал играть не производитель, а покупатель продукции, который и диктует свои требования, что вызывает необходимость соответствующей перестройки экономики, в целом, и оптовой торговли, в частности.

¹ Доля рентабельных (нерентабельных) организаций рассчитывается по показателю рентабельности продукции, доля прибыльных (убыточных) организаций – по рентабельности продаж.

С другой стороны, проблемы развития оптовой торговли связаны с особенностями развития рынка в нашей стране в целом, и подходами к организации хозяйственной деятельности на предприятиях, в частности. На сегодняшний день основными формами собственности предприятий оптовой торговли являются частная, государственная и иностранная. Доминируют на рынке частные организации оптовой торговли (см. рисунок 11).

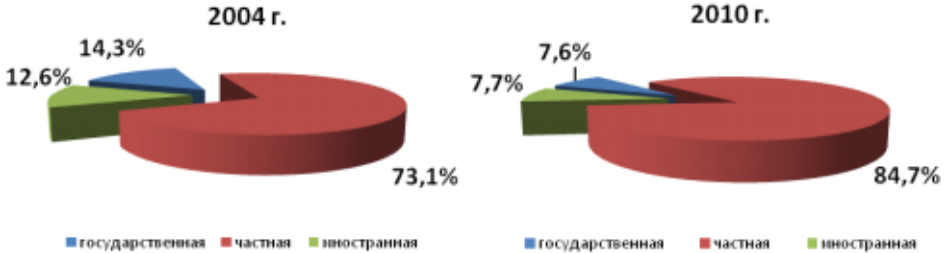


Рис. 11. Распределение оптового товарооборота по формам собственности в 2004 и 2010 гг.

Статистика подтверждает, что оборот оптовых организаций государственной формы собственности неуклонно снижается и на 1 января 2011 г. составлял лишь 7,6% от общего оборота оптовых организаций, товарооборот же частных организаций преобладал, и достиг на тот же момент 85%. Таким образом, именно частные организации составляют ядро системы оптовой торговли в нашей стране. Они образуются либо путем разгосударствления либо путем образования новых хозяйствующих субъектов. Но, к сожалению, часто при первом случае меняется только форма собственности, а методы ведения бизнеса остаются прежними, административными, а при втором случае велика вероятность, что будет использоваться технология “купил-продаю”, т.е. примитивная перепродажа товаров, приносящая скорейшую выгоду в краткосрочном периоде. И в том, и в другом варианте преобладают случаи, когда руководство не может, не хочет или не знает как внедрять прогрессивные методы ведения бизнеса и таким образом повышать эффективность деятельности. Однако даже при желании высшего руководства перемен и готовности к ним из-за малых объемов деятельности и низкой рентабельности свободных собственных средств для инвестирования не остается. А у малых предприятий возможности получить кредиты в банке, т.к., как правило, они не имеют залога, невелики. Аналогично дело обстоит и с вопросом получения субсидии или дотаций от государства. Поэтому малые предприятия инвестируют в складское хозяйство или программное обеспечение в ограниченных объемах, что в конечном счете понижает их конкурентоспособность. И получается замкнутый круг.

Чтобы его разорвать, необходимо устранить основные препятствия. К ним, на наш взгляд, относятся: 1) невысокий уровень компетентности руководителей в вопросах логистики; 2) измельченность предприятий оптовой торговли; 3) недостаток инвестиционных ресурсов.

Определенные шаги в этих направлениях предпринимаются. Ежегодно проводятся республиканские и международные форумы, конференции и семинары по логистике; ведущие вузы и другие образовательные учреждения страны предлагают широкие возможности по получению образования по данной специальности (БГУ, БГЭУ, БНТГ, БелГУТ, ГрГУ им. Я. Купалы) или прохождению курсов

(Apply Logistic, Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ и др.). Изучение современных методов хозяйствования и логистики в частности позволяет обнаружить и использовать резервы повышения эффективности на предприятии.

Для решения второй проблемы на государственном уровне раз в 5 лет разрабатываются программы развития внутренней торговли; подведомственным торговым организациям доводятся планы вышестоящими учреждениями, также в 2008 г. была разработана Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. В рамках последней предполагается создание двухуровневой сети оптово-логистических центров республиканского и регионального уровня. Одним из способов создания таких центров является модернизация и переоборудование существующей складской недвижимости, под которой, в первую очередь, подразумевается складское хозяйство оптовых организаций. Этот факт дает основания ожидать в будущем перестройки работы многих организаций оптовой торговли в сторону осуществления функций логистических центров. Еще одним последствием реализации Программы предполагается сокращение числа мелких и средних оптовых организаций, “не способных выдержать конкуренцию с крупными оптовыми структурами” [1]. Однако на сегодняшний день наблюдается замораживание строительства логистических центров, поэтому ожидать результатов осуществления данной программы можно только в среднесрочной перспективе.

Другим способом решения проблемы измельченности оптовых организаций могут стать механизмы слияния и поглощения, однако, интеграционные процессы такого типа пока не распространены в нашей стране.

Расширение, которое является естественной стадией развития любого прибыльного предприятия, при отсутствии собственных средств может также осуществляться за счет привлечения инвестиционных ресурсов. Для мелких предприятий, у которых нет в наличии достаточного залогового имущества для получения банковского кредита, в текущих условиях наиболее вероятным является получение средств от инвестора, в качестве которого могут выступать, в том числе, и контрагенты оптового предприятия – поставщики или розничные магазины. Также возможно привлечение капитала через выпуск акций. Решение проблемы по привлечению инвестиционного капитала для мелких предприятий является крайне сложной задачей, поэтому необходима активизация помощи государства в данной сфере, в том числе, и путем упрощения процесса выдачи субсидий на беспроцентной основе и помощи в привлечении инвесторов, в том числе зарубежных. Некоторые шаги в этом направлении ведутся. В частности, активизировалась работа по оказанию поддержки малому и среднему бизнесу после принятия Директивы № 4 “О развитии предпринимательской инициативы и стимулирования деловой активности в Республике Беларусь”, расширяется сотрудничество банковского сектора с предприятиями малого и среднего бизнеса, принимаются новые законодательные акты, создающие условия для привлечения инвестиций: утверждены положения об обществах взаимного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства и учреждениях финансовой поддержки предпринимателей. Помимо этого, в целях развития системы микрофинансирования в Минске создается гарантийный фонд поддержки предпринимательства, который должен обеспечить доступ к кредитным ресурсам банков при недостаточности залогового обеспечения [6, с. 56].

В целом необходимым условием решения текущих проблем в оптовой торговле является перестройка мышления управленцев в данной сфере, повышение

уровня их компетентности в вопросах современных методов управления торговым предприятием, в том числе, и с использованием логистических принципов. Также необходимо расширение поддержки государства малому предпринимательству в сфере привлечения инвестиционного капитала и гибкая реализация всех запланированных мероприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 29 августа 2008 г., № 1249 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
2. **Костенко, Д.** Неопознанные возможности торгового софта / Дарья Костенко // Экономическая газета. – 2010. – № 66. – С. 24.
3. Программа развития внутренней торговли Республики Беларусь на 2006 – 2010 годы : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 27 июля 2006 г., № 941 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
4. **Гаврилова, Г.** О развитии оптовой торговли Республики Беларусь в 2009 году / Галина Гаврилова // Статистика Беларуси. – 2010. – № 2. – С. 61–66.
5. **Паньшин, Б.Н.** Сбыт товаров в условиях низкого спроса / Борис Николаевич Паньшин // Товаропроводящая сеть Республики Беларусь. – 2009. – № 1. – С. 41–48.
6. **Сац, Л.** Кредит на развитие / Л. Сац // Экономика Беларуси. – 2011. – № 2. – С. 54–60.

Поступила в редакцию 01.11.2011 г.

УДК 911.3.33(476.4)

О.О. ГАПЕЕВА-СЕРГЕЙЧИК

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье раскрывается понятие устойчивости экономического развития, рассмотрены компоненты обеспечения устойчивости экономического развития предприятия, представлена методика оценки устойчивости экономического развития промышленного предприятия, особое внимание уделено оценке экономической устойчивости предприятия к инновационному развитию.

Введение

В настоящее время все белорусские предприятия находятся в условиях жесткой конкуренции и быстро меняющейся рыночной ситуации, поэтому они должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел на предприятии, но и выработать стратегию устойчивого экономического развития предприятия, которая позволила бы им своевременно адаптироваться к происходящим изменениям.

В последнее время становится все более очевидным, что устойчивое экономическое развитие и страны, и ее регионов достижимо только при экономической устойчивости таких их структурных элементов, как отрасли, предприятия и организации. Устойчивое экономическое развитие каждого отдельного предприятия позволяет всей хозяйственной системе страны не только сохранить ее по-

тенциал, но и обеспечить ее качественный подъем и выход на международные рынки с новыми конкурентоспособными товарами.

Основная часть

Термин “устойчивое развитие” впервые был использован в докладе Международной комиссии по окружающей среде и развитию в 1987 г. и получил широкое распространение после конференции ООН по окружающей среде и развитию, в июне 1992 г., в Рио-де-Жанейро. Выбранная на конференции концепция устойчивого развития содержала два основополагающих принципа:

- для обеспечения процесса развития устойчивость должна составлять неотъемлемую часть самого процесса развития;
- основной движущей силой развития не может больше рассматриваться только максимизация прибыли [1].

А термин “устойчивое экономическое развитие” возник в связи с рассмотрением проблемы ограниченности ресурсов, которая стала следствием глобальных энергетических кризисов 1973 и 1979 гг. Затем это направление экономической мысли превращается в отдельную дисциплину – “ecosestate” (economic security of state), которая стала рассматривать вопросы устойчивого экономического развития в основном на уровне страны или региона [2].

Однако в последнее время становится все более очевидным, что устойчивое экономическое развитие и страны, и ее регионов достижимо только при экономической устойчивости таких их структурных элементов, как отрасли, предприятия и организации. Экономическая устойчивость каждого отдельного предприятия позволяет всей хозяйственной системе страны не только сохранить ее потенциал, но и обеспечить ее качественный подъем и выход на международные рынки с новыми конкурентоспособными товарами.

Устойчивость характеризует состояние объекта по отношению к внешним воздействиям. Более устойчивым является такое его состояние, которое, при равных внешних воздействиях и внутренних сдвигах, подвержено меньшим изменениям, отклонениям от прежнего состояния. Условием устойчивости к внешним воздействиям являются внутренние свойства самого объекта. Устойчивость – внешнее проявление внутренней структуры объекта. Для того чтобы повысить его устойчивость к воздействию различных факторов, необходимо, прежде всего, совершенствовать сам объект.

В целом устойчивое экономическое развитие предприятия достигается в процессе стратегического и оперативного управления такими составляющими устойчивого развития, как: инвестиционная активность, конкурентоспособность технико-технологического его уклада, конкурентоспособность продукции, инновационная активность, финансовая устойчивость, способность к диверсификации при сохранении уровня конкурентоспособности продукции, организационно-экономическая гибкость, воспроизводственная целостность (комплексность).

Устойчивое экономическое развитие предприятия определяется следующими основными условиями:

- предприятие должно быть нацелено на выполнение стратегических задач развития экономики страны в целом;
- воспроизводственный процесс предприятия должен соответствовать динамике потребностей макросистемы;
- предприятие должно иметь известную степень самостоятельности и автономности и обладать адекватной системой управления;

– предприятие должно обладать определенным потенциалом, необходимым для самоорганизации и саморазвития.

В результате проведенных теоретических исследований может быть сформулировано следующее общее понятие экономической устойчивости. Экономическая устойчивость – это способность системы (предприятия, организации) сохранять определенный (заранее заданный) уровень достижения целей в условиях динамических трансформаций в бизнес-среде.

В результате исследования различных аспектов устойчивого экономического развития можно выделить следующие компоненты обеспечения устойчивого экономического развития предприятия: ценовая, управленческая, финансовая, деловая и производственно-технологическая устойчивость.

Ценовая устойчивость обеспечивает оптимальный механизм ценообразования продукции, который позволяет с наибольшим эффектом планировать устойчивый уровень прибыли.

Управленческая устойчивость представляет собой способность квалифицированного персонала управлять производством, проводить грамотный маркетинг, анализировать работу предприятия, а также обеспечивает надежное информационное поле для разработки дальнейшей стратегии.

Финансовая устойчивость характеризует такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, затраты по расширению и обновлению производства.

Деловая устойчивость определяется уровнем деловой активности, надежности экономических связей, конкурентным потенциалом предприятия, его долей на рынке сбыта.

Производственно-техническая устойчивость представляет собой стабильность производственного цикла предприятия, налаженность его ресурсного обеспечения.

В связи с многогранностью экономической устойчивости предприятия, при оценке устойчивого экономического развития промышленного предприятия необходимо учитывать изменение ряда экономических показателей. Так, например, применить цепочку показателей экономического роста предприятия, разработанную А.И. Хоревым и А.Н. Полозовой:

$$T_n > T_v > T_i > T_o > T_f > T_c, \quad (1)$$

где T_n – темп роста прибыли;

T_v – темп роста выручки;

T_i – темп роста издержек;

T_o – темп роста оборотных средств;

T_f – темп роста основных средств;

T_c – темп роста численности работников [3].

По мнению А.В. Соломка, более обоснованной цепочкой показателей экономического развития предприятия, в которой отражаются инновационные факторы, будет иметь следующий вид:

$$T_v < T_{ч.п.} < T_{а.к.} < T_{и.т.}, \quad (2)$$

где $T_{ч.п.}$ – темп роста чистой прибыли;

$T_{а.к.}$ – темп роста авансированного капитала;

$T_{и.т.}$ – темп роста инновационных технологий [4].

Особое место в данном соотношении отводится инновационным технологиям как основному фактору устойчивого экономического развития предприятия. Именно инновационная деятельность становится условием выживания отечественной производственной продукции в условиях рынка, делая ее конкурентоспособной, что в конечном счете увеличивает прибыль предприятия. В связи с этим для устойчивого экономического развития предприятия необходимо с увеличением общей выручки пропорционально увеличивать часть получаемой прибыли и авансированного капитала, идущую на нововведения, делая таким образом предприятие инновационно активным.

Под “инновационной активностью предприятия” понимается интенсивность осуществления предприятием деятельности по разработке и вовлечению новых технологий или усовершенствующих продуктов в хозяйственный оборот.

Руководителям предприятий все труднее становится принимать решения, связанные с увеличением темпов производства и получением прибыли. Многие из них уже имеют твердую убежденность, что внедрение инноваций – это единственно верный путь к процветанию как предприятия, так и экономики всего государства. Но важно также осознать, что применение инноваций несет в себе и определенные риски, так как это требует значительных финансовых вложений, особенно на начальном этапе.

Исходя из этого, при проведении оценки устойчивого экономического развития предприятия необходимо рассматривать достаточность у предприятия финансово-экономических ресурсов для эффективного обеспечения не только текущей производственной, но и стратегической инновационной деятельности.

В основу этой методики положены известные понятия из теории финансового анализа, где для определения экономической устойчивости предприятия к инновационному развитию принято использовать трехмерный показатель:

$$S = \{S1(x1); S2(x2); S3(x3)\}, \quad (3)$$

где S – общий показатель экономической устойчивости субъекта хозяйствования к инновационному развитию;

$x1 = \pm E_c$ – излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств;

$x2 = \pm E_t$ – излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования производственно-хозяйственных запасов и затрат;

$x3 = \pm E_y$ – излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат.

Функция S(x) определяется следующим образом:

$$S(x) = 1, \text{ если } x \geq 0; \quad (4)$$

$$S(x) = 0, \text{ если } x < 0. \quad (5)$$

Отсюда принято выделять четыре типа экономической устойчивости предприятия к инновационному развитию:

1) абсолютная экономическая устойчивость предприятия к инновационному развитию, когда используемыми источниками покрытия затрат являются собственные средства.

Определяется условиями: $\pm E_c \geq 0; \pm E_t \geq 0; \pm E_y \geq 0; S = (1; 1; 1);$

2) нормальная экономическая устойчивость, когда используемыми источниками покрытия являются собственные средства и долгосрочные кредиты.

Определяется условиями: $\pm E_c < 0; \pm E_t \geq 0; \pm E_y \geq 0; S = (0; 1; 1);$

3) неустойчивое экономическое состояние, когда используемыми источниками покрытия затрат являются собственные средства, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы.

Определяется условиями: $\pm E_c < 0$; $\pm E_t < 0$; $\pm E_y \geq 0$; $S = (0; 0; 1)$;

4) кризисное экономическое состояние, когда у предприятия отсутствуют источники покрытия затрат.

Определяется условиями: $\pm E_c < 0$; $\pm E_t < 0$; $\pm E_y < 0$; $S = (0; 0; 0)$.

Все данные для расчетов берутся из бухгалтерского баланса предприятия. Для того чтобы определить экономическую устойчивость к дополнительным расходам, связанным с инновациями, необходимо к вышеуказанным затратам прибавить планируемые затраты на внедрение инновационных технологий. В итоге формулы для расчета критериев будут выглядеть следующим образом:

1) излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств для обеспечения производственного процесса и для внедрения базисных и улучшающих технологий:

$$\pm E_c = E_c - Z - УСи, \quad (6)$$

где Z – запасы и затраты;

$УСи$ – затраты, необходимые на освоение инноваций;

2) излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования производственно-хозяйственных запасов и внедренческих затрат:

$$\pm E_t = E_t - Z - \Sigma Cи = (E_c + K_t) - Z - УСи, \quad (7)$$

где K_t – долгосрочные кредиты и заемные средства;

3) излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:

$$\pm E_y = E_y - Z - \Sigma Cи = (E_c + K_t + K_k) - Z - УСи, \quad (8)$$

где K_k – краткосрочные кредиты и займы.

Из всего вышеизложенного понятно, что все предприятия имеют четыре типа экономической устойчивости к инновациям (таблица) [5].

Оценка экономической устойчивости предприятия к инновационному развитию

Показатель	Условное обозначение	Алгоритм расчета
Источники собственных средств	I_c	
Внеоборотные активы	F	
Собственные оборотные средства	E_c	$E_c = I_c - F$
Долгосрочные кредиты и заемные средства	K_t	
Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных займов	E_t	$E_t = E_c + K_t$
Краткосрочные кредиты и займы	K_k	
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	E_y	$E_y = E_t + K_k$
Величина запасов и затрат	Z	
Величина финансовых затрат на реализацию стратегии по освоению инновационной технологии в настоящий момент времени	$УСи$	

Окончание табл.

Показатель	Условное обозначение	Алгоритм расчета
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств для формирования производственных затрат и освоения инновационной технологии	$\pm E_c$	$\pm E_c = E_c - Z - УСи$
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования производственных запасов и затрат и освоения инновационной технологии	$\pm E_t$	$\pm E_t = E_t - Z - УСи$
Излишек (недостаток) общей величины источников для формирования производственных запасов и затрат и освоения новой технологии	$\pm E_y$	$\pm E_y = E_y - Z - УСи$

Заключение

На практике частыми являются случаи, когда недостаточная оценка изначальных экономических возможностей приводит к замораживанию значительного числа перспективных инновационных программ и проектов по причине нехватки финансово-экономических ресурсов на их завершение.

Оценка экономической устойчивости предприятия к инновационному развитию способствует установлению динамического соответствия между финансовым обеспечением текущих производственных запасов и инвестиционными затратами на инновационное развитие предприятия, что позволяет проконтролировать правильность выбранного направления инновационного развития с позиции современного и дальнейшего финансового состояния предприятия. Описанный метод оценки экономической устойчивости предприятия к инновационному развитию является заключительным звеном в определении стратегии устойчивого экономического развития предприятия на долгосрочную перспективу.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Программа развития научно-инновационной деятельности в Республике Беларусь // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр", Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2008.
2. **Бодров, О.Г.** Экономическая свобода и устойчивость предприятия / О.Г. Бодров. – Казань : Изд-во "Таглитат", 2000. – 208 с.
3. **Хорев, А.И.** Обеспечение устойчивого развития экономического потенциала предприятий сахарной промышленности / А.И. Хорев, О.Ю. Коломыцева. – Воронеж : ВГТА, 2000 – 88 с.
4. **Соломка, А.В.** Система управления устойчивым развитием предприятия в условиях активной инновационной деятельности : автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.05 / А.В. Соломка ; Воронежский государственный технический университет. – Воронеж, 2006. – 20 с.
5. **Ткаченко, Е.Л.** Эффективность инновационных проектов в стратегии устойчивого финансового развития предприятия / Е.Л. Ткаченко // Экономика и управление. – 2009. – № 3. – С. 137–143.

Поступила в редакцию 23.11.2011 г.

УДК 631.16:658.155

Л.В. ПАКУШ, Е.Н. КАЧАНОВСКАЯ

СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО МЕХАНИЗМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье раскрыты теоретические основы формирования хозяйственного, организационно-экономического и экономического механизмов, их структурное строение. На основе комплексного сравнительно-исторического анализа определены общие и особенные черты каждого из них.

Введение

Развитие хозяйственной деятельности человека в разных сферах и на разных уровнях заставляет возвращаться к определению механизма хозяйствования как исходных категорий, центрального звена рыночных отношений.

В современной экономической литературе понятие “механизм” наиболее часто сочетается со словами “хозяйственный”, “организационно-экономический”, “экономический”, “организационный”. Определение структуры и характера взаимодействия основных элементов рассматриваемых механизмов представляет как научно-теоретический, так и практически-прикладной интерес и является, на наш взгляд, предметом дискуссии.

Один из дискуссионных вопросов – синонимизация данных терминов. В ходе исследования установлено: объем понятий, обозначаемых данными терминами, совпадает. Все они реферируют к понятию механизм. Отличия – в смысле, коннотации, которые образуются с помощью сопутствующего прилагательного – хозяйственный, экономический, организационный (см. рис. 1).

Прежде всего уточним суть понятия “механизм”. Ю.М. Осипов, исследуя рассматриваемый вопрос в философском аспекте, назвал основные признаки механизма:

- это организованная система;
- это система организации системы (организующая система);
- сущность механизма – это цель (организовать нечто) плюс достижение цели (реализация механизма);
- механизм включает совокупность подмеханизмов, реализующих свои цели;
- анализ механизма – описание его организации: его устройства и его деятельности;
- механизм – события, явления, процессы, определяемые законами [1, с. 22-24].

Исходя из вышесказанного, следует: механизм – это одновременно организованная и организующая система событий, явлений, процессов, определяемых законами, имеющая определенную структуру, с помощью которой достигается поставленная цель.

Основная часть

Основное содержание исследуемых механизмов хозяйствования, определяется, во-первых, терминообразующим понятием “механизм”, и во-вторых, коннотацией сопутствующего прилагательного – хозяйственный, экономический, организационный, организационно-экономический.

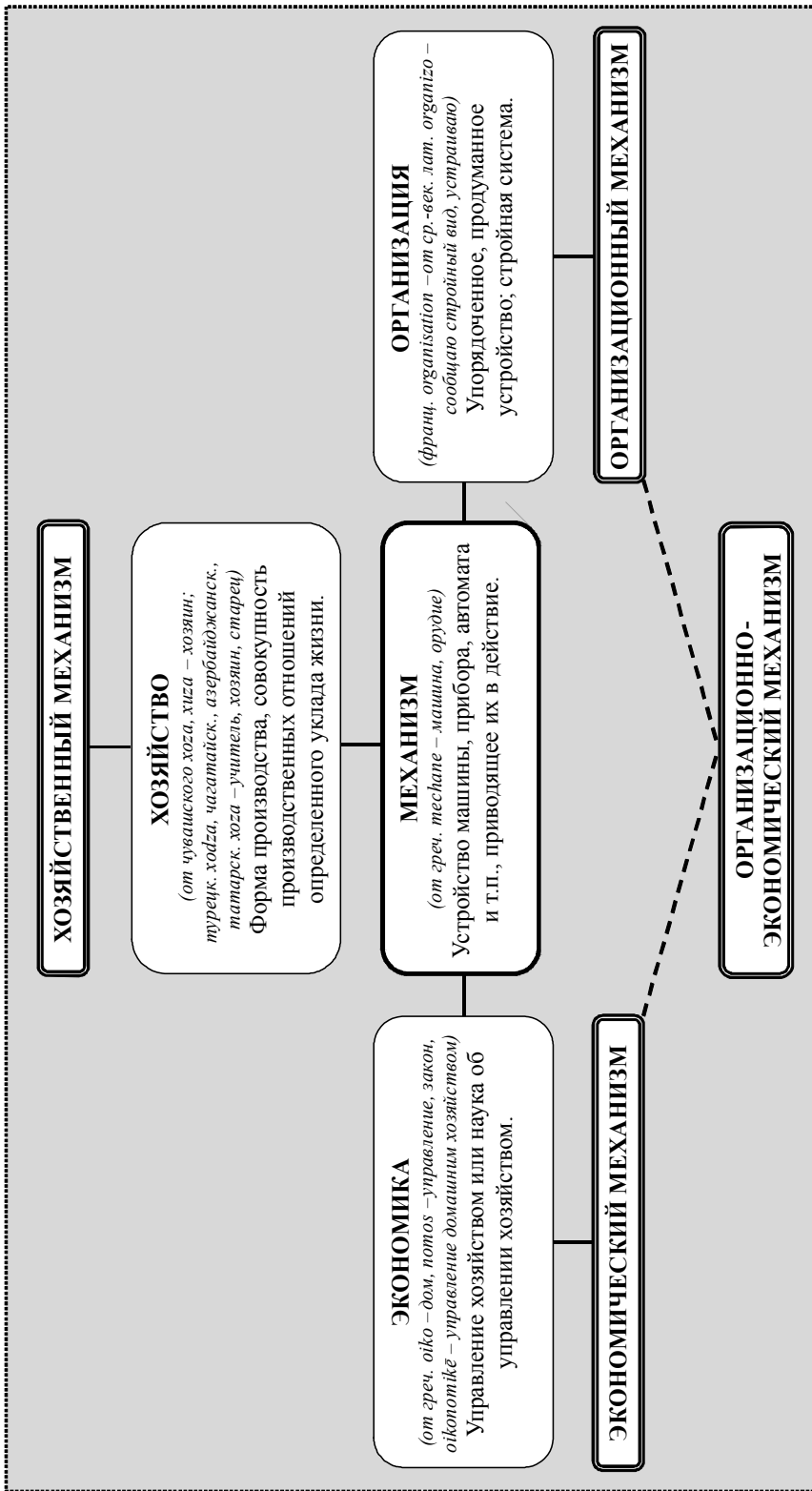


Рис. 1. Этимологически-терминообразующая структура понятийного аппарата исследования
Примечание. Составлено авторами по результатам собственных исследований [2, 445, 1068; 3, Т. 2, 70-71, 477; 3, Т.3, 768; 4, 14-15]

Исторический анализ упомянутых категорий показал, что еще К. Маркс применял их в основополагающем труде по политической экономии “Капитал”. В главе о всеобщем законе капиталистического накопления он писал о тенденции к централизации, которая определяется “достигнутой ... величиной капиталистического богатства и превосходством экономического механизма ...” [5, Т. 1, с. 585]. В третьем же томе на базе проведенного ранее анализа капиталистического процесса производства и обращения К. Маркс приступает к рассмотрению тех конкретных форм, которые возникают в процессе движения капитала и которые “выступают на поверхности общества, в воздействии разных капиталов друг на друга, в конкуренции и в обыденном сознании самих агентов производства” [5, Т. 3, с. 23].

Позже В.И. Ленин дал более развернутую трактовку данному понятию. В марте 1918 г. на VII съезде партии В.И. Ленин говорил: “Организация учета, контроль над крупнейшими предприятиями, превращение всего государственного экономического механизма в единую крупную машину, в хозяйственный организм, работающий так, чтобы сотни миллионов людей руководились одним планом, – вот та гигантская организационная задача, которая легла на наши плечи” [6, Т. 36, с. 7]. В первоначальном варианте статьи “Очередные задачи Советской власти” он писал о необходимости поставить дело таким образом, “чтобы хозяйственный механизм работал действительно так, как работают часы” [6, Т. 36, с. 156]. В более ранних работах В.И. Ленин пользуется термином “Механизм общественного хозяйничанья” [6, Т. 33, с. 50].

Проблемы теории и практики социалистического хозяйственного механизма занимались также Л.И. Абалкин, А.М. Соломонов, М.Ю. Пасюк, В.Е. Есипов, Р.А. Исянов, П.Г. Бунич, А.М. Ерёмин, Г.Х. Попов, В.Г. Афанасьев, В.Ф. Филиппов, Н.П. Писаренко, Ф.А. Амирджаниянц и др.

В период формирования рыночных отношений данные вопросы рассматриваются в научных разработках белорусских и российских ученых: Р.А. Логуа, Е.Р. Витуна, М.И. Круглова, Ю.М. Осипова, В.Г. Гусакова, П.В. Лещиловского, Е.И. Кивейши, А.М. Кагана, В.З. Мазлоева, А.Ю. Аджиевой и др.

Рыночные основы механизма хозяйствования анализируются также в публикациях ряда исследователей США (П. Самуэльсон, В. Нордхаус и др.), стран восточной и западной Европы (Л. Бальцеревич и др.).

Проведенный сравнительный анализ подходов к определению сущности хозяйственного, организационно-экономического и экономического механизмов позволил установить, что наиболее распространенное определение сводится к их обобщенному пониманию и трактовке. Однако данный подход далеко не полностью раскрывает сущность данных экономических категории. Без конкретизации основных характерных черт исследуемых механизмов хозяйствования рассмотренные определения носят общий характер.

Основные расхождения среди авторов имеют место в отношении структуры и синонимизации исследуемых понятий. Исследование различных методологических подходов к проблеме сущности и экономического содержания хозяйственного, экономического и организационно-экономического механизмов позволило нам выявить общие и особенные их черты (см. табл.).

Общие и особенные черты механизмов хозяйствования

Механизм	Общие черты	Особенные черты
<i>Хозяйственный</i>	– процесс; – система, состоящая из относительно самостоятельных, но взаимосвязанных и взаимозависимых элементов;	Структура: экономический, организационный, правовой, социально-психологический блок
<i>Организационно-экономический</i>	– взаимосвязь с механизмом использования экономических законов; – временная детерминированность;	Структура: экономический, организационный, правовой блок.
<i>Экономический</i>	– субъективно-объективная характеристика.	Структура: экономический блок.

Примечание. Составлено авторами по результатам собственных исследований.

Исходным моментом исследования является положение о том, что описанные механизмы хозяйствования необходимо рассматривать не только как явление (проявление чего-либо), но и как процесс – ход развития явления. Данный факт вытекает из анализа терминообразующего базиса данных категорий – “механизм”. Философский энциклопедический словарь дает следующее определение: “механизм – система движений или событий, а также устройство или приспособление, в котором и посредством которого совершаются эти движения, определяемые законами природы” [7, с. 266]. Здесь выделены две важные ключевые черты, присущие любому механизму, в том числе в области экономики. С одной стороны, отражен системный характер категории, из чего вытекает взаимозависимость и взаимообусловленность относительно самостоятельных событий и движений, с другой стороны – подчиненность законам природы (в нашем случае механизму использования экономических законов).

Механизм использования экономических законов органически взаимосвязан с механизмом хозяйствования. По мнению Писаренко, механизм использования экономических законов включает познание сущностных характеристик экономики и постановку целей экономического развития, что используется как условие создания совершенного механизма хозяйствования [8, с. 59]. В состав же последнего, будь то хозяйственный, организационно-экономический или экономический, входит не познание экономических законов, а их практическое использование.

В связи с тем, что в экономической жизни общества постоянно рождаются новые процессы, усложняются хозяйственные связи, механизм хозяйствования не может оставаться неизменным, раз и навсегда данным. Таким образом, временная детерминированность определяет структуру и индивидуальный облик механизма хозяйствования.

Не менее важной характеристикой любого механизма хозяйствования является субъективная ориентация, основанная на субъектах и их деятельности. На неоспоримую важность данной характеристики указывают: Ю.М. Осипов: “суть хозяйственного механизма как раз и состоит в ... субъективной, хотя и объективно обусловленной, деятельности субъекта” [1, с. 62]; Л.И. Абалкин: “хозяйственный механизм не существует вне деятельности людей” [8; 9]; В.Я. Хрипач “субъективное происхождение хозяйственного механизма ... объективно обусловлено достигнутым уровнем развития экономических законов” [10, с. 4-8].

Таким образом, механизм хозяйствования субъективен, так как создается и планомерно используется людьми, и объективен, так как он реализует сущность производственных отношений, объективных экономических законов.

С позиции описанного выше подхода механизм хозяйствования осуществляется определенными хозяйствующими субъектами, направляющими свое влияние на конкретный объект. Анализ субъектов представлен нами в виде иерархической классификационной последовательности, в которой каждый следующий уровень включает предыдущий – микро-, мезо-, макро-.

Микроуровень включает совокупность элементов, относящихся и имеющих отношение к отдельным субъектам хозяйствования – предприятиям, фирмам и т.д.

На мезоуровне возникают сложные взаимосвязи между отдельными субъектами хозяйствования. А поскольку данные действия происходят на определенной территории, которой характерны определенные ресурсы, климат, географическое положение, постольку и возникает более широкий уровень исследования – региональный или мезоуровень.

Концентрация хозяйствующих субъектов на мезоуровне приводит к возникновению и осуществлению межрегиональных связей, требующих установления порядка в более сложных условиях. Таким образом, осуществляется переход на следующий уровень – национальный или макроуровень.

Для координированной работы всего механизма необходимо, чтобы каждый уровень четко выполнял возложенные на него функции, осуществление которых несомненно будет оказывать определенное воздействие на остальные уровни.

Таким образом, на основании исследования и конкретизации общих характерных черт хозяйственного, организационно-экономического и экономического механизмов мы предлагаем следующее определение современного механизма хозяйствования.

Механизм хозяйствования представляет собой системный процесс, состоящий из относительно самостоятельных, но взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, с помощью которых осуществляется объективно обусловленная деятельность субъектов на всех уровнях хозяйствования (микро-, мезо-, макро-).

Несмотря на то, что исследуемые механизмы хозяйствования подпадают под сферу применения данного определения, это не свидетельствует о том, что они являются категориями равнозначного уровня. Собственно разницу между данными понятиями и определяют их особенные черты – структура каждого из них.

Научная дискуссия по проблемам структурирования изложенных механизмов хозяйствования ведется на протяжении многих лет и нашла широкое отражение в экономической литературе.

Наиболее распространенной является структура, предложенная Л.И. Абалкиным. В качестве структурных элементов хозяйственного механизма он выделяет:

- формы организации общественного производства;
- структура и методы управления экономикой;
- формы экономических связей в народном хозяйстве;
- экономические стимулы и рычаги воздействия на производство;
- правовые формы и методы регулирования производства;
- социально-психологические факторы воздействия на производство [11, с. 39-40].

Таким образом, в данной структуре выделено четыре основополагающих структурных блока – экономический, организационный, правовой, социально-психологический. При этом термин организационно-экономический механизм включает первые два из них [2, с. 19].

Другие ученые-экономисты либо детализировали описанные выше структурные элементы, либо исключали некоторые из них. Так, например, по мнению Осипова Ю.М., право не является структурной категорией хозяйственного механизма [1, с. 64].

Мы не разделяем данную точку зрения и считаем, что исключать нормативно-правовой блок из анализа как хозяйственного, так и организационно-экономического и организационного механизма на данном этапе развития общественных отношений неразумно. По нашему мнению, есть достаточно оснований включить правовой блок в структуру организационного механизма, а не оставлять его вне досягаемости последнего. Определено это в первую очередь тем, что право является неотъемлемой частью организации любого процесса хозяйствования. Следовательно принципиально важно признать, что нормативно-правовая база является структурным элементом не только хозяйственного механизма, но и организационного, а следовательно и организационно-экономического механизмов.

Зная структурные составляющие хозяйственного, организационно-экономического, экономического и организационного механизмов можно построить их условную структурную модель. Мы предлагаем использовать системный подход при построении данной модели. Целесообразность данного шага заключается в том, что хозяйственный механизм и структурные подмеханизмы (организационно-экономический, экономический, организационный) представляют собой единую систему, в которой они преемственно взаимосвязаны, каждый из них является подсистемой и находится на соответствующей ступени иерархии (см. рис. 2).

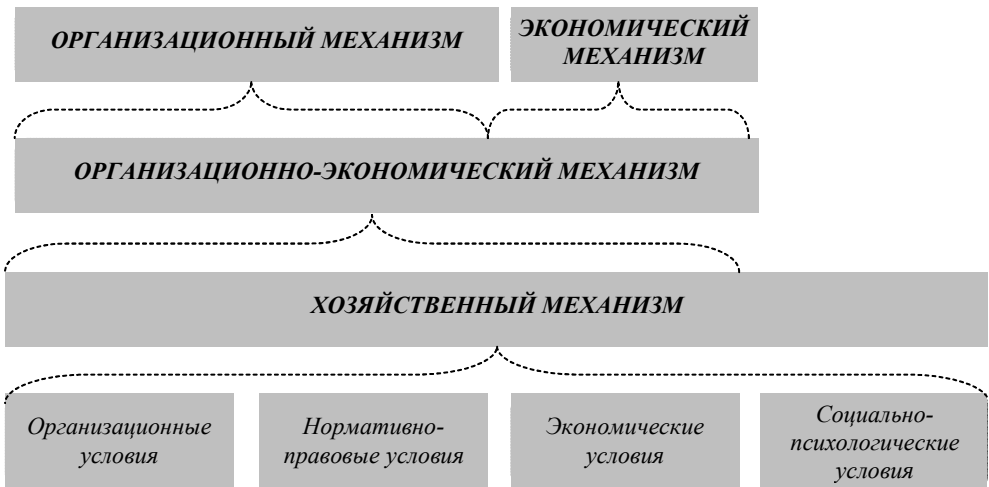


Рис. 2. Системно-иерархическая структура хозяйственного механизма

Примечание. Составлено авторами по результатам собственных исследований.

Объективной основой хозяйственного механизма является система экономических законов. Но полное содержание хозяйственного механизма шире, оно включает также надстроечные элементы: организационные, нормативно-правовые, социально-психологические. Таким образом, хозяйственный механизм включает в себя и экономический и организационный механизм и является следовательно понятием более широким. При этом может сложиться ложное представ-

ление, что хозяйственный и организационно-экономический механизм – понятия однозначные, так как и одно и второе включают экономический и организационный механизм. Рассматривая сферу охвата этих понятий, подчеркнем, что и в этом случае хозяйственный механизм – понятие более широкого плана, которое, кроме организационных и экономических элементов, включает в себя политические, психологические и др. аспекты хозяйственного устройства.

Таким образом, несмотря на некоторую схожесть и взаимосвязанность данных понятий, все они отражают разные стороны исследуемого явления, т.е. синонимизация в исследовании данных терминов, на наш взгляд, неправомерна.

Так, наиболее широким понятием и следовательно первым в иерархической системе является хозяйственный механизм, который в свою очередь включает в себя 4 структурные блока – организационный, нормативно-правовой, экономический и социально-психологический. Организационно-экономический механизм в иерархической цепи занимает 2 уровень, включая два равнозначных механизма третьего уровня – организационный и экономический, каждый из которых включает организационно-правовые и экономические условия хозяйствования соответственно. При этом экономический механизм является своего рода базисом функционирования как хозяйственного, так и организационно-экономического механизмов хозяйствования.

Заключение

Таким образом, на основании проведенного исследования сущности механизма хозяйствования, можно сделать следующие выводы:

– во-первых, четкое понимание общего и особенного в формировании хозяйственно, организационно-экономического и экономического механизмов, умение эффективно сочетать принципы и элементы каждого из них с учетом исторической специфики – одно из важнейших методологических требований как при изучении, так и при совершенствовании любого из выделенных механизмов;

– во-вторых, в широком смысле объем понятий, обозначаемых терминами хозяйственный, организационно-экономический и экономический механизм, совпадает, так как все они реферируют к понятию “механизм”. Однако это не является утверждением правомерности их синонимизации. Различие между ними определяется структурой каждого из них;

– в-третьих, предложенная системно-иерархическая модель отражает с одной стороны объем каждого из исследуемых механизмов, с другой стороны наглядно возрастающую иерархическую организованность: третий уровень – организационный и экономический механизмы, второй уровень – организационно-экономический, первый – хозяйственный.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Осипов, Ю.М.** Основы теории хозяйственного механизма / Ю.М. Осипов. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – 368 с.
2. **Философский энциклопедический словарь** / редакторы-составители: Е.Ф. Губский, Г.В. Кораблева, В.А. Лутченко. – М. : Инфра-М, 2009. – 570 с.
3. **Ефремова, Т.Ф.** Современный толковый словарь русского языка : в 3 т. / Т.Ф. Ефремова. – М. : АСТ: Астрель, 2006. – Т. 2 : М-П. – 1160 с.; Т. 3 : Р-Я. – 973 с.
4. **Исянов, Р.А.** Организационно-экономический механизм функционирования сельскохозяйственных предприятий / Р.А. Исянов. – М. : ТСХА, 1985. – 24 с.
5. **Маркс, К.** Капитал: Критика полит. Экономии : в 3 т. / К. Маркс ; под ред. Ф. Энгельса. – М. : Политиздат, 1983 – 1986. – Т. 1 : Процесс производства капитала. – 1983. – 905 с.; Т. 3 : Процесс капиталистического производства, взятый в целом. – 1986. – 1079 с.

6. **Ленин, В.И.** Полное собрание сочинений : в 55 т. / В.И. Ленин. – 5-е изд. – М. : Изд. полит. литературы, 1979 – 1983. – Т. 33 : Государство и революция. – 1981. – 433 с.; Т. 36 : Март – июль 1918. – 1981. – 741 с.
7. **Абалкин, Л.И.** Избранные труды : в 4 т. / Л.И. Абалкин. – М. : Политическая экономия, 2000. – Т. 2 : Политическая экономия. – 2000. – 910 с.
8. **Писаренко, Н.П.** Экономика и планирование заготовок сельскохозяйственной продукции / Н.П. Писаренко. – М. : Экономика, 1983. – 248 с.
9. Толковый словарь русского языка с включением сведений о происхождении слов / РАН. Институт русского языка им. В.В. Виноградова ; отв. ред. Н.Ю. Шведова. – М. : Изд. центр “Азбуковник”, 2008. – 1175 с.
10. Экономика предприятия / В.Я. Хрипач [и др.] ; под ред. В.Я. Хрипача. – Минск : Экономпресс, 2000. – 64 с.
11. Хозяйственный механизм общественных формаций / под общ. ред. Л.И. Абалкина. – М. : Мысль, 1986. – 269 с.

Поступила в редакцию 23.12.2011 г.

УДК 316.334.2:331.54

Ю.С. НАЗАРЕНКО

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА

Статья посвящена анализу социологических подходов к исследованию профессии, профессиональных групп и культуры профессионализма. Анализируются различия в понимании профессий, обусловленные англо-саксонской и континентальной (европейской) культурной традицией. Рассматривается историко-социологическое развитие методологических подходов, среди которых неовеберианский подход признается как наиболее подходящий для изучения феномена профессионализма.

Введение

На протяжении долгого времени в современных обществах только определенный перечень родов и видов деятельности относился к профессиям. Однако в XX в. понятие профессии и профессионализма расширилось и распространялось на другие занятия. Эту эволюцию можно проследить в работах западных социологов, опирающихся на англо-саксонскую традицию, где к профессионалам изначально относились только врачи, юристы, священнослужители и преподаватели вузов [1]. Но со временем многие роды занятости стремились к самостоятельности и признанию в глазах других профессиональных групп и общества, т.е. осуществляли свою профессионализацию. Профессионализация является способом нормирования деятельности, включающей различные форматы – школы, каноны и образцы. Профессионализация всегда является приемом преобразования и признания некоторой деятельности как специальным образом организованной и функционально важной для общества, что и выливается в ее признании как профессии [2]. Таким образом, в процессе профессионализации необходимо признание профессии на макро- и микроуровне – как со стороны общества, так и признание со стороны отдельных индивидов.

Со структурной точки зрения профессиональная норма действует на уровне отдельных институтов, групп и индивидов. Понятие профессионализма, как и

сама норма профессионализма, менялась со временем по мере институциональной эволюции современного общества и смены расстановки сил в отношениях между различными институтами и группами. Чтобы понимать профессиональные нормы и культуру, а также иметь критерии для оценки их функциональной адекватности контекстам и ситуациям деятельности, нужно обладать адекватной методологической оптикой. В данной работе мы рассмотрим ряд методологических подходов, демонстрирующих понимание культуры профессионализма на протяжении развития социологии.

Основная часть

Культура является нормообразующей составляющей любой деятельности. Чтобы деятельность выполнялась правильно и могла передаваться другим поколениям и индивидам, она должна быть нормирована в культуре и закреплена в форме определенных институтов. В современном обществе норма для большинства типов деятельности задается как профессиональная норма, т.е., она имеет строгие процедуры выполнения и критерии качества.

Эти особенности функции профессии изначально попадали в фокус интереса социологической науки. Несмотря на то, что становление социологии профессий как отдельно стоящей специальной социологической теории произошло лишь во второй половине XX в., тема профессии и профессиональных групп уже находила свое отражение в работах классиков социологии, к краткому обзору которых мы и обратимся. Мы проанализируем два ключевых методологических направления, представленные их родоначальниками – Эмилем Дюркгеймом и Максом Вебером.

Э. Дюркгейм был одним из первых социологов, обративших внимание на проблему профессий. Его авторству принадлежит широко известная работа “О разделении общественного труда” (1893). В ней французский классик вводит понятие органической и механической солидарности, отражающие различные типы структурного устройства общества, где преобладают прямые или функциональные связи. При этом простое количество людей не создает предпосылок к разделению труда и органической солидарности, поскольку нужно, чтобы люди “были в довольно тесном соприкосновении, чтобы быть в состоянии воздействовать и реагировать друг на друга” [3, с. 244].

Общества с развитым разделением труда насыщены функциональными связями, что позволяет решать конфликты и аномию через образование новых сфер труда. И ключевая роль в сплочении таких высокодифференцированных обществ принадлежит как раз профессиональным группам, обеспечивающим поддержание солидарности. Они также эффективны и на индивидуальном уровне, так как уменьшают “замкнутость человека в своей специальности, которая ведет к дезинтеграции общества, когда чрезмерное разделение труда уже создает угрозу общественным связям” [3, с. 332-333]. Заслугой Э. Дюркгейма стала демонстрация “интеграционной” роли профессиональных групп на общественном и индивидуальном уровне (при явном акценте на социетальный уровень).

С альтернативным видением профессии выступил немецкий классик социологии Макс Вебер, у которого “понятие профессии соотносится не столько с экономической и социальной структурой общества, сколько с поведением индивида, его жизненным миром и системой ценностей” [4, с. 12]. М. Вебер также как и Э. Дюркгейм связывал профессии напрямую с социальной структурой, однако вводил в большей степени динамический, процессуальный элемент в свою тео-

рию, объясняя профессиональное призвание и признание (стиль жизни и престиж) как на индивидуальном, так и на социальном уровне (через теорию социальной стратификации). “Термином “социальный статус” мы будем обозначать реальные притязания на позитивные или негативные привилегии в отношении социального престижа, если он основывается на одном или большем количестве следующих критериев: а) образ жизни, б) формальное образование, заключающееся в практическом или теоретическом обучении и усвоении соответствующего образа жизни, в) престиж рождения или профессии” [5, с. 175].

М. Вебер изначально выводил проблематику социального престижа (признания) как социальной детерминанты самого существования профессии, включающей, конечно, и специальные знания и образ жизни, но не являющейся исключительным условием существования профессии (наряду с ее “чистой” функциональной ролью). Ведь только процесс борьбы за признание и получение этого признания дает возможность родиться и существовать новой профессии. Этим он закладывал не столько “слепой” объективно функциональный, сколько скорее конфликтологический и интеракционистский потенциал в исследовании профессий, бурно актуализированный уже в самой социологии профессий намного позже, что будет продемонстрировано нами ниже.

Данный краткий обзор позволяет нам зафиксировать два ключевых методологических полюса – дюркгейминский (структурно-функциональный) и веберинский (конфликтолого-интеракционистский), которые стали основными источниками дискуссий и развития социологии профессий. Отдавая предпочтение тем или иным их версиям (марксистской или парсианской), последующие поколения исследователей решали проблемы, поставленные классиками, находя синтетические и более “сильные” исследовательские программы. Теперь мы обратимся к историко-социологическому и методологическому анализу этих подходов.

Западные социологи изначально стремились к детальному теоретическому разграничению между высокостатусными социально значимыми профессиями (“professions”) и прочими родами занятий (“occupations”) [6, с. 39]. Изначально такое разделение отсылает нас к англо-саксонской традиции, где термин “профессия” указывал на престижность работы и ее ориентированность на интеллектуальное служение обществу. Также они отличались незначительным вмешательством в свои дела со стороны государства, высоким доходом и престижем. В связи с таким разделением в категорию традиционных профессий вошли врачи, юристы, священнослужители и преподаватели вузов.

Социологи в дальнейшем пытались более дифференцированно осмыслить роль профессий и профессиональных групп. Особого внимания заслуживают различия в понимании профессий, обусловленные англо-саксонской и континентальной (европейской) культурной традицией. Первая концентрировалась на исследовании традиционных профессий (врача, юриста, священника), разделяя деятельность на “профессии” (professions) и “занятия” (occupations), анализируя процесс “профессионального закрытия” (professional closure) [1]. Вторая – на проблемах расширенной профессионализации, где профессии понимаются более широко и анализируются профессиональная идентичность, карьерные перспективы, профессиональное обучение (получение/приобретение компетенций), а также профессиональные группы среднего класса.

К первому подходу относится несколько теорий. Авторы “теории черт” (атрибутивной теории) в качестве объекта исследования рассматривали традици-

онные профессии и пытались найти ответ на вопрос, какие уникальные характеристики присущи профессионалам. Они использовали данные критерии для создания «идеального типа» профессии в понимании М. Вебера. В процессе поиска таких характеристик и их взаимосвязей осуществлялось «овеществление» идеального типа. Фактически ставился знак равенства между традиционными профессиями и «идеальным типом». Особое внимание представители теории черт уделяли альтруизму, так как они считали, что именно им должны руководствоваться и руководствуются профессионалы при выполнении своей деятельности. Именно за непоколебимую веру в альтруистическое начало данная теория подверглась критике.

Сторонниками определения главной роли альтруизма как нормы поведения профессионала выступают также представители функционалистской теории. Традиционные профессии рассматривались как результат и гарантии наиболее стабильных, эффективных структур в обществе. Они также считали, что можно выделить профессии исходя из того, какие функции, роли они выполняют на социетальном уровне. В период структурного функционализма наиболее полным примером определения «идеального типа» профессии можно считать список из двадцати трех характеристик Дж. Миллерсона, который он составил на основе работ двадцати социологов, занимавшихся этой проблематикой. Однако автору «не удалось строго определить профессиональные черты неотъемлемые, структурные атрибуты статуса и случайные, которые присущие отдельным индивидам или изменяющимся в процессе деятельности» [6, с. 38].

На основе анализа работ представителей функционализма можно выделить три составляющие характеристики «идеального типа» профессии. К первому относятся специальные знания и опыт, которые получает профессионал в процессе обучения. Следующая характеристика – профессиональная этика. Деятельность профессионала должна быть направлена на служение обществу. Здесь важен смысл альтруизма как нормы поведения профессионала и принадлежности к культуре профессионала. Этот атрибут может и не быть присвоен отдельному индивиду, но для группы является необходимым качеством. Разработанный этический код служит способом сплочения представителей профессионального сообщества, а также регулятивной нормой, которую используют профессионалы в своей деятельности. Последняя характеристика – профессиональная автономия в принятии решений. Функционалисты рассматривали эту характеристику как «иммунитет», производный от профессиональных знаний и этики. Профессиональная автономия оправдана изнутри – внутренним саморегулированием профессии (контроль коллег и профессиональной ассоциации), а снаружи – потребителями услуг.

Авторы наиболее поздних работ не отвергали того факта, что данные характеристики формируют «идеальный тип» профессии. Они также не придавали значения активности социальных субъектов, а полагали, что существует структурный естественноисторический процесс, под который попадают все белые воротнички, которые приобретают профессиональные черты по подобию традиционных профессий. Все роды деятельности рассматривались как потенциально переходящие в профессии.

Альтернативное мнение принадлежит представителям интеракционистской теории, которые рассматривали профессии как социальный ярлык и социальную роль, возникшую в процессе разделения труда [7, с. 46]. Критика этой теории зафиксировала, что формирование профессий происходит на микроуровне, чему

не уделялось достаточного внимания в макросоциологических исследованиях.

В 1970-е гг. теоретические подходы социологии профессий начинают меняться. Наибольшей критике подвергается идея альтруизма профессионалов как неотъемлемый атрибут культуры профессионализма. Примеры коррупции, несоответствие деятельности полученному сертификату приводят к конфликтам в нормативных образцах и культуре. Это в свою очередь привело к смещению исследовательских перспектив с функционалистской на конфликтологическую модель объяснения социальной реальности. В авангард новых теорий выходят представители неомарксизма и неовеберинской социологии [8, с. 40-43].

Представители неомарксистской теории рассматривают альтруистические притязания профессионалов как ширму, за которой скрывается профессиональная корысть и деятельность в интересах буржуазии. В данной теории разрабатывались несколько направлений. Одни исследователи рассматривали процессы пролетаризации профессиональных групп. Другие рассматривали профессиональные группы как группы “сговора”, работающие на благо буржуазии. Неомарксистскому направлению также не удалось избежать методологических сложностей. Объединяющей чертой функционалистов и конфликтологической теории является рассмотрение профессиональных групп в статике.

Динамика профессиональных групп рассматривается в рамках неовеберинской теории, в рамках которой профессия понимается как монополия на рынке определенных товаров и услуг. Неовеберинцы считали, что значимый вклад в развитие профессии могли внести как эгоистические, так и альтруистические мотивы. С эгоистической точки зрения группа стремится к получению звания “профессия” с целью улучшения собственного статуса в иерархии видов занятости и регулировании рынка в свою пользу. С альтруистической – многие профессионалы искренне стремятся к улучшению качества оказываемых услуг. Очевидно, что баланс может быть достигнут только при строгом соблюдении этического кода, соответствующих норм, правил, культуры, которые необходимо использовать в процессе профессиональной деятельности – как для выживания группы, так и для приемлемой ее активности со стороны других заинтересованных лиц (потребителей, государства и т.д.).

Сегодня исследователи профессии и профессионализма (В. Скотт, Э. Кульман, М. Сакс) концентрируются почти исключительно на неовеберинской модели, которая обладает сбалансированными аналитическими возможностями для микро-макросоциологического изучения профессиональных групп [9, 10, 11]. Неовеберинское направление работает на различных уровнях социальных отношений: институциональных (профессия как процесс социального закрытия), групповых (профессия как стилизация жизни) и личностных (профессия как призвание человека). Акцент делается на столкновении общественного и личного интереса профессиональных групп. Опираясь на концепцию исключающего социального закрытия и различных отношений с государством, были проведены многочисленные эмпирические исследования, продемонстрировавшие статусно-групповую природу профессий. Профессиональные группы понимаются как статусные, имеющую схожие стили жизни, общую моральную систему, профессиональный язык и культуру и преследующие общую стратегию поведения на рынке труда, исключают угрозы для собственной автономии и монополии на предоставление услуг определенного рода, ценных и поддерживаемых государством и рынком потребителей этих услуг.

Заключение

Данный краткий обзор методологических подходов к исследованию концепций профессии и профессионализма демонстрирует наличие определенной связи между изменяющейся социальной ситуацией и исследовательскими подходами, описывающими ее. Переход от статичной картины социального порядка индустриального общества конца XIX – первой половины XX в. к видению общества как динамичного пространства социальных отношений и конфликтов второй половины XX в. можно проследить внутри социологии профессий в форме перехода от функционалистской парадигмы к конфликтологической. С социокультурной точки зрения мы имеем дело с многомерной и динамичной профессиональной стратификацией современных высокодифференцированных обществ. Развитие методологических подходов показывает, что неовеберянское направление обладает наибольшими аналитическими способностями и удостоилось пристального внимания и активного использования среди современных социологов профессий и профессиональных групп.

Указывая на актуальность и практический аспект данной проблематики, следует отметить назревшую необходимость приведения канонов профессиональной деятельности в отдельных отечественных профессиональных группах и обществе в целом к стандартам рыночной международной системы обмена знаниями, дипломами, что позволит профессионалам государственного и частного сектора успешно конкурировать на международном рынке [12]. Необходимо сформировать и развивать профессиональные навыки и умения, которые могут быть предъявлены на международном рынке в качественных продуктах и услугах, независимо от страны, давшей образование (диплом). Профессионалу следует предъявлять способности к творчеству, инновационности и самостоятельности в принятии решений и действий в нестандартных, рискованных ситуациях. Профессионализм может гарантировать прозрачность рынка услуг и ценообразования, единство норм и правил профессиональной деятельности, а также солидарность профессионалов, что выражается в наличии целостной групповой идентичности. Таким образом, отечественная культура профессионализма нуждается в нормировании с учетом международных тенденций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Лукша, О.В.** Социология профессиональных групп: определение понятий / О.В. Лукша // [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : www.ecsocman.edu.ru/data/864/561/1216/luksa-sociol-profes.doc. – Дата доступа : 12.01.2011.
2. **Абрамов, Р.Н.** Толкотт Парсонс о профессиях и профессионализме / Р.Н. Абрамов // [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://club.fom.ru/books/doc2307071331.pdf>. – Дата доступа : 10.01.2011.
3. **Дюркгейм, Э.** О разделении общественного труда. Метод социологии / Э. Дюркгейм. – Пер. с фр. и послесловие А.Б. Гофмана. – М. : Наука, 1991. – 575 с.
4. **Александрова, Т.Л.** Методологические проблемы социологии профессий / Т.Л. Александрова // Социологические исследования. – 2000. – № 8. – С. 11–17.
5. **Вебер, М.** Основные понятия стратификации / М. Вебер // Социологические исследования. – 1994. – № 5. – С. 169–183.
6. **Мансуров, В.А.** Социология профессий. История, методология и практика исследований / В.А. Мансуров, О.В. Юрченко // Социологические исследования. – 2009. – № 8. – С. 36–46.
7. **Хьюз, Э.Ч.** Социальная роль и разделение труда / Э.Ч. Хьюз // Социологические исследования. – 2009. – № 8. – С. 46–52.

8. **Абрамов, Р.Н.** Социологические интерпретации профессий Р. Дингуэлла: к пониманию англо-саксонской традиции исследования занятий / Р.Н. Абрамов // [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://soc.hse.ru/socinst/publications/15665510.html>. – Дата доступа : 12.01.2011.
9. **Скотт, Ричард В.** Конкурирующие логики в здравоохранении: профессиональная, государственная и менеджеральная / Ричард В. Скотт // Экономическая социология. – 2007. – № 1. – С. 27–44.
10. **Кульман, Э.** Разновидности профессионализма поздней современности: на примере немецкой системы здравоохранения / Э. Кульман // Журнал исследований социальной политики. – 2005. – № 4. – С. 535–550.
11. **Сакс, М.** Социология профессий: государство, медицина и рынок в Великобритании / М. Сакс, Дж. Олсоп // [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://club.fom.ru/books/doc0604072016.doc>. – Дата доступа : 10.01.2011.
12. **Романов, П.В.** Мир профессий: пересмотр аналитических перспектив / П.В. Романов, Е.Р. Ярская-Смирнова // Социологические исследования. – 2009. – № 8. – С. 25–35.

Поступила в редакцию 13.05.2011 г.

УДК 314.7 (476.4)

Т.А. АНТОНОВА

ОСОБЕННОСТИ ВНУТРИРЕСПУБЛИКАНСКОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПО ИТОГАМ 2007 – 2009 гг.

На основе сравнительного анализа статистических данных 2007 – 2010 гг. раскрываются особенности и основные характеристики (миграционный оборот, сальдо миграции и др.) внутриреспубликанской миграции населения Могилевской области. Особое внимание уделяется анализу итогов миграции населения области в разрезе районов, а также по полу, возрасту, состоянию в браке и уровню образования в 2007 – 2009 гг. (данные 2010 г. отсутствуют, так как они еще не опубликованы Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь).

Введение

Государственное регулирование миграционных потоков населения в рамках внутриреспубликанской миграции занимает важное место в решении стратегических задач по стабилизации демографической ситуации в стране. Это связано с тем, что внутриреспубликанская миграция занимает ведущее место в миграции населения Беларуси, а направленность внутренних миграционных потоков оказывает существенное влияние на демографическую ситуацию как в стране в целом, так и отдельных регионах (областях) республики. Именно поэтому особую значимость имеет статистический и социологический мониторинг миграционной ситуации в стране, в частности анализ характера и направленности миграционных потоков в разрезе отдельных регионов республики.

Основная часть

Анализ данных государственной статистики 2007 – 2010 гг. показал, что основное место в структуре внутриреспубликанской миграции населения Могилевской области традиционно занимает внутриобластная миграция. Так, в 2010 г. миграционный оборот в рамках внутриобластной миграции составил 60,5% всего миграционного оборота области, превысив миграционный оборот в рамках межобластной миграции в 1,5 раза (табл. 1).

Таблица 1

**Распределение внутренних миграционных потоков населения
Могилевской области в 2007 – 2010 гг.**

Виды внутри-республиканской миграции	Год	Число прибывших		Число выбывших		Сальдо миграции	Миграционный оборот	
		Кол-во	%	Кол-во	%		Кол-во	%
Всего в том числе:	2007	24799	100	27792	100	-2993	52591	100
	2008	22399	100	24186	100	-1787	46585	100
	2009	21325	100	25778	100	-4453	47103	100
	2010	18093	100	22734	100	-4641	40827	100
внутриобластная	2007	16077	100	16077	100	-	32154	61,1
	2008	13359	59,6	13359	55,2	-	26718	57,4
	2009	12861	60,3	12861	49,9	-	25722	54,6
	2010	12345	68,2	12345	54,3	-	24690	60,5
межобластная	2007	7346	100	10634	100	-3288	17980	34,2
	2008	7318	32,7	9862	40,8	-2544	17180	36,9
	2009	6906	32,4	12136	47,1	-5230	19042	40,4
	2010	5748	46,6	10389	45,7	-4641	16137	39,5

Как видно из данных таблицы, всего в Могилевскую область в 2010 г. прибыло 18,1 тыс. чел., что на 3,2 тыс. чел. меньше, чем в 2009 г. и на 4,3 тыс. чел. – в 2008 г.; выбыло – 22,7 тыс. чел. – на 3,0 тыс. чел. меньше, чем в 2009 г. и на 1,5 тыс. чел. – в 2008 г. Миграционный оборот населения области в рамках внутриобластной миграции постоянно уменьшается и в 2010 г. составил 24,7 тыс. чел, что на 1,0 тыс. чел. меньше, чем в 2009 г.; на 2,0 тыс. чел. – в 2008 г. и на 7,5 тыс. чел. – в 2007 г. В рамках межобластной миграции миграционный оборот населения в 2010 г. был самым низким за период с 2007 по 2010 гг. и составил 16,1 тыс. чел. Отрицательное сальдо внутривнутриреспубликанской миграции населения Могилевской области продолжает расти и в 2010 г. составило 4,6 тыс. чел., превысив показатели 2009 г. – на 188 чел.; 2008 г. – на 2,9 тыс. чел.; 2007 г. – на 1,6 тыс. чел.

Анализ структуры внутриобластной миграции населения в 2010 г. показал, что ведущее место в ней, также как и в 2007 – 2009 гг., заняли перемещения населения между районами области, в пределах своего района перемещался каждый седьмой мигрант (каждый одиннадцатый – в 2009 г., каждый девятый – в 2008 г., каждый седьмой – в 2007 г.) (табл. 2).

Таблица 2

**Основные итоги внутриобластной миграции населения
Могилевской области в 2007– 2010 гг.**

Виды миграции	Год	Число прибывших		Число выбывших		Миграционный оборот	
		Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%
Внутриобластная миграция, в том числе	2007	16077	100	16077	100	32154	100
	2008	13359	100	13359	100	26718	100
	2009	12861	100	12861	100	25722	100
	2010	12345	100	12345	100	24690	100
межрайонная	2007	14164	88,1	14164	88,1	28328	88,1
	2008	11958	89,5	11958	89,5	23916	89,5
	2009	11733	91,2	11733	91,2	23466	91,2
	2010	10639	86,2	10639	86,2	21278	86,2

Окончание табл. 2

Виды миграции	Год	Число прибывших		Число выбывших		Миграционный оборот	
		Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%
внутрирайонная	2007	1913	11,9	1913	11,9	3826	11,9
	2008	1401	10,5	1401	10,5	2802	10,5
	2009	1128	8,8	1128	8,8	2256	8,8
	2010	1706	13,8	1706	13,8	3412	13,8

Как видно из данных таблицы, миграционный оборот населения области в рамках внутриобластной миграции постоянно снижается с 2007 г., и до 2009 г. происходило это как за счет межрайонной, так и внутрирайонной миграции, при этом наиболее существенно (на 4,9 тыс. чел.) снизились показатели миграционных перемещений в рамках межрайонной миграции. Отличительной чертой 2010 г. стало то, что миграционный оборот в рамках внутрирайонной миграции вырос и составил 3,4 тыс. чел., превысив показатели 2008 и 2009 гг. на 0,6 и 1,2 тыс. чел., соответственно.

Основные итоги внутренней миграции населения Могилевской области в разрезе районов представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Основные итоги миграции населения Могилевской области
в разрезе районов в 2007 – 2009 гг.**

Районы	Год	Число прибывших		Число выбывших		Сальдо миграции	Миграционный оборот
		Кол-во	%	Кол-во	%		
Всего <i>в том числе районы:</i>	2007	24799	100	27792	100	-2993	52591
	2008	22399	100	24186	100	-1787	46585
	2009	21325	100	25778	100	-4453	47103
Бельничский	2007	299	1,2	667	2,4	-368	966
	2008	442	2,0	524	2,2	-82	966
	2009	474	2,2	538	2,1	-64	1012
Бобруйский	2007	800	3,2	812	2,9	-12	1612
	2008	728	3,3	853	3,5	-125	1581
	2009	618	2,9	943	3,7	-325	1561
Быховский	2007	576	2,3	1092	3,9	-516	1668
	2008	675	3,0	801	3,3	-126	1476
	2009	618	2,9	951	3,7	-333	1569
Глусский	2007	534	2,2	722	2,6	-188	1256
	2008	222	1,0	509	2,1	-287	731
	2009	331	1,6	647	2,5	-316	978
Горецкий	2007	2390	9,6	2365	8,5	25	4755
	2008	1062	4,7	1915	7,9	-853	2977
	2009	966	4,5	2147	8,3	-1181	3113
Дрибинский	2007	308	1,2	506	1,8	-198	814
	2008	225	1,0	375	1,6	-150	600
	2009	230	1,1	381	1,5	-151	611
Кировский	2007	938	3,8	986	3,5	-48	1924
	2008	730	3,3	831	3,4	-101	1561
	2009	760	3,6	934	3,6	-174	1694
Климовичский	2007	355	1,4	761	2,7	-406	1116
	2008	241	1,1	580	2,4	-339	821
	2009	279	1,3	600	2,3	-321	879
Кличевский	2007	370	1,5	627	2,3	-257	997
	2008	310	1,4	647	2,7	-337	957
	2009	283	1,3	680	2,6	-397	963

Окончание табл. 3

Районы	Год	Число прибывших		Число выбывших		Сальдо миграции	Миграционный оборот
		Кол-во	%	Кол-во	%		
Костюковичский	2007	394	1,6	779	2,8	-385	1173
	2008	498	2,2	669	2,8	-171	1167
	2009	478	2,2	659	2,6	-181	1137
Краснопольский	2007	153	0,6	309	1,1	-156	462
	2008	244	1,1	341	1,7	-97	585
	2009	183	0,9	318	1,2	-135	501
Кричевский	2007	816	3,3	1087	3,9	-271	1903
	2008	763	3,4	915	3,8	-152	1678
	2009	702	3,3	912	3,5	-210	1614
Круглянский	2007	322	1,3	511	1,8	-189	833
	2008	410	1,8	400	1,7	10	810
	2009	351	1,6	394	1,5	-43	745
Могилевский	2007	1506	6,1	1321	4,8	185	2827
	2008	1022	4,6	1202	5,0	-180	2224
	2009	746	3,5	1311	5,1	-565	2057
Мстиславский	2007	688	2,8	963	3,5	-275	1651
	2008	563	2,5	768	3,2	-205	1331
	2009	511	2,4	729	2,8	-218	1240
Осиповичский	2007	1240	5,0	1765	6,4	-525	3005
	2008	1383	6,2	1404	5,8	-21	2787
	2009	1099	5,2	1546	5,9	-447	2645
Славгородский	2007	462	1,9	544	2,0	-82	1006
	2008	271	1,2	412	1,7	-141	683
	2009	264	1,2	449	1,7	-185	713
Хотимский	2007	261	1,1	373	1,3	-112	634
	2008	309	1,4	333	1,4	-24	642
	2009	129	0,6	355	1,4	-226	484
Чаусский	2007	736	3,0	787	2,8	-51	1523
	2008	713	3,2	599	2,5	114	1312
	2009	640	3,0	640	2,5	-	1280
Чериковский	2007	446	1,8	600	2,2	-154	1046
	2008	359	1,6	446	1,8	-87	805
	2009	423	1,9	488	1,9	-65	911
Шкловский	2007	782	3,2	1024	3,7	-242	1806
	2008	781	3,5	772	3,2	9	1553
	2009	843	3,9	902	3,5	-59	1745

Как видно из данных таблицы, общий миграционный оборот населения области в 2009 г. уменьшился, по сравнению с 2008 г., на 0,5 тыс. чел. Самый высокий миграционный оборот населения в 2009 г., также как и в 2007 – 2008 гг., имел место в Горецком (3,1 тыс. чел.), Могилевском (2,1 тыс. чел.) и Осиповичском (2,6 тыс. чел.) районах и составил 16,6% всего миграционного оборота населения области в 2009 г. (в 2008 г. – 17,1%); самый низкий – в Дрибинском (0,6 тыс. чел.), Краснопольском (0,5 тыс. чел.) и Хотимском (0,4 тыс. чел.) районах. Сальдо миграции (как общее, так и во всех районах в отличие от 2008 г.) было отрицательным и существенно выросло (в 2,5 раза) по сравнению с 2008 г. Общая миграционная убыль населения составила 4,5 тыс. чел., при этом основная убыль произошла за счет жителей Горецкого (1,2 тыс. чел.), Кличевского (0,4 тыс. чел.) и Осиповичского (0,4 тыс. чел.) районов.

Основную часть как прибывших, так и выбывших из области в 2009 г., составили лица возрастной категории до 29 лет – их доля в миграционном потоке равнялась 75,2%. Менее всего в составе прибывших было лиц 45-59 лет, а также

60 и более лет – 6,2 и 6,6%, соответственно, общего миграционного оборота населения области. Основная миграционная убыль населения, также как и в 2008 г., произошла за счет населения возрастной категории до 29 лет и составила 4,4 тыс. чел. (табл. 4).

Таблица 4

**Основные итоги миграции населения Могилевской области
по возрасту в 2007 – 2009 гг.**

Возраст	Год	Прибыло		Выбыло		Сальдо миграции	Миграционный оборот	
		Кол-во	%	Кол-во	%		Кол-во	%
Всего <i>в том числе в возрасте, лет:</i>	2007	8722	100	11715	100	-2993	20437	100
	2008	9040	100	10827	100	1787	19867	100
	2009	8464	100	12917	100	-4453	21381	100
0 – 29	2007	6419	73,6	9054	77,3	-2635	15473	75,7
	2008	6470	71,6	8318	76,8	-1848	14788	74,4
	2009	6131	72,4	10572	81,8	-4441	16703	75,2
30 – 44	2007	1022	11,7	1227	10,5	-205	2249	11,0
	2008	1041	11,5	1185	10,9	-144	2226	11,2
	2009	902	10,7	1037	8,0	-135	1939	9,1
45 – 59	2007	690	7,9	646	5,5	44	1336	6,5
	2008	794	8,8	595	5,5	199	1389	7,0
	2009	731	8,6	587	4,5	144	1318	6,2
60 и старше	2007	591	6,8	788	6,7	-197	1379	6,7
	2008	735	8,1	729	6,7	6	1464	7,4
	2009	700	8,3	721	5,6	-21	1421	6,6
<i>из общего числа мигранты в возрасте, лет:</i>								
16 – 30	2007	5770	66,2	8229	70,2	-2459	13999	68,5
	2008	5826	64,4	7527	69,5	-1701	13353	67,2
14 – 30	2009	5591	66,1	9931	76,9	-4340	15522	72,6
моложе трудоспособного	2007	753	8,6	964	8,2	-211	1717	8,4
	2008	755	8,4	921	8,5	-166	1676	8,4
	2009	753	8,9	969	7,5	-216	1722	8,1
трудоспособном	2007	7258	83,2	9860	84,2	-2602	17118	83,8
	2008	7416	82,0	9069	83,8	-1653	16485	83,0
	2009	6898	81,5	11118	86,1	-4220	18016	84,3
старше трудоспособного	2007	711	8,2	891	7,6	-180	1602	7,8
	2008	869	9,5	837	7,7	32	1706	8,6
	2009	813	9,6	830	6,4	-17	1643	7,7

Примечание: моложе трудоспособного возраста – 0-15 лет; трудоспособный возраст – женщины 16-54 года, мужчины 16-59 лет; старше трудоспособного – женщины 55 лет и старше, мужчины 60 лет и старше.

Как видно из данных таблицы, повышенной миграционной подвижностью в Могилевской области традиционно обладают лица трудоспособных возрастов (женщины 16-54 года, мужчины 16-59 лет), миграционный оборот которых составил: в 2009 г. – 84,3%; в 2008 г. – 83,0%; в 2007 г. – 83,8% общего миграционного оборота области.

Анализ внутренней миграции населения в 2009 г. по уровню образования показал, что наибольший миграционный оборот в области, также как и в 2007 – 2008 гг., составили лица со средним общим, высшим и средним специальным образованием (табл. 5).

Таблица 5

**Основные итоги миграции населения Могилевской области
в возрасте 16 лет и старше по уровню образования в 2007 – 2009 гг.**

Образование	Год	Прибыло мигрантов		Выбыло мигрантов		Сальдо миграции	Миграционный оборот	
		Кол-во	%	Кол-во	%		Кол-во	%
Всего <i>в том числе:</i>	2007	7969	100	10751	100	-2782	18720	100
	2008	8285	100	9906	100	-1621	18191	100
	2009	7711	100	11948	100	-4237	19659	100
<i>высшее</i>	2007	1796	22,5	2763	25,7	-967	4559	24,4
	2008	2357	28,4	2437	24,6	-80	4794	26,4
	2009	2299	29,8	2487	20,8	-188	4786	24,3
<i>среднее специальное</i>	2007	2092	26,3	2523	23,5	-431	4615	24,7
	2008	1779	21,5	2052	20,7	-273	3831	21,1
	2009	1758	22,8	2001	16,7	-243	3759	19,1
<i>среднее общее</i>	2007	3313	41,6	4594	42,7	-1281	7907	42,2
	2008	3310	40,0	4624	46,7	-1314	7934	43,6
	2009	2849	36,9	6471	54,2	-3622	9320	47,4
<i>базовое общее</i>	2007	654	8,2	661	6,1	-7	1315	7,0
	2008	678	8,2	585	5,9	93	1263	6,9
	2009	632	8,2	770	6,4	-138	1402	7,1
<i>начальное общее</i>	2007	114	1,4	210	2,0	-96	324	1,7
	2008	161	1,9	208	2,1	-47	369	2,0
	2009	173	2,2	219	1,8	-46	392	2,0

Как видно из данных таблицы, самая большая миграционная убыль населения в 2009 г. составила 3,6 тыс. чел. и пришлось, также как и в 2007 – 2008 гг., на граждан со средним общим образованием.

Анализ структуры внутренней миграции населения Могилевской области по полу показывает, что женщины обладают большей миграционной активностью, чем мужчины (табл. 6).

Таблица 6

**Основные итоги миграции населения Могилевской области
по полу в 2007 – 2009 гг.**

Пол	Год	Прибыло		Выбыло		Сальдо миграции	Миграционный оборот	
		Кол-во	%	Кол-во	%		Кол-во	%
Всего <i>в том числе:</i>	2007	8722	100	11715	100	-2993	20437	100
	2008	9040	100	10827	100	-1787	19867	100
	2009	8464	100	12917	100	-4453	21381	100
мужчины	2007	4202	48,2	5237	44,7	-1035	9439	46,2
	2008	4102	45,4	4727	43,7	-625	8829	44,4
	2009	3812	45,0	5181	40,1	-1369	8993	42,1
женщины	2007	4520	51,8	6478	55,3	-1958	10998	53,8
	2008	4938	54,6	6100	56,3	-1162	11038	55,6
	2009	4652	55,0	7736	59,9	-3084	12388	57,9

Как видно из данных таблицы, с 2007 г. миграционный оборот женщин постоянно растет и в 2009 г. составил 57,9% общего миграционного оборота населения области, превысив миграционный оборот мужчин на 3,4 тыс. чел. Численность женщин в составе прибывших в города и села области в 2009 г. составила 4,7 тыс. чел. (55,0 % от общего числа прибывших), число выбывших – 7,7 тыс. чел. (59,9% от общего числа выбывших). Соответственно, общая численность прибывших в область мужчин за этот же период составила 3,8 тыс. чел.

(45,0%), выбывших – 5,2 тыс. чел. (40,1%). Сальдо миграции остается отрицательным как для мужского, так и женского населения, при этом убыль женщин в 2009 г. превысила показатель 2008 г. в 2,6 раза.

Большинство как прибывших, так и выбывших из области в 2009 г. составили лица, никогда не состоявшие в браке. Эта же категория населения проявила и большую миграционную активность в 2009 г. – миграционный оборот никогда не состоявших в браке составил 12,6 тыс. чел. (64,3% общего миграционного оборота области) и в 2,4 раза превысил миграционный оборот мигрантов, состоящих в браке (табл. 7).

Таблица 7

**Основные итоги миграции населения Могилевской области
в возрасте 16 лет и старше по состоянию в браке в 2007 – 2009 гг.**

Состояние в браке	Год	Прибыло мигрантов		Выбыло мигрантов		Сальдо миграции	Миграционный оборот	
		Кол-во	%	Кол-во	%		Кол-во	%
Всего <i>в том числе:</i>	2007	7969	100	10751	100	-2782	18720	100
	2008	8285	100	9906	100	-1621	18191	100
	2009	7711	100	11948	100	-4237	19659	100
<i>состоят в браке</i>	2007	2241	28,1	2994	27,8	-753	5235	28,0
	2008	2639	31,9	2906	29,3	-267	5545	30,5
	2009	2444	31,7	2844	23,8	-400	5288	26,9
<i>никогда не состояли в браке</i>	2007	4816	60,4	6721	62,5	-1905	11537	61,6
	2008	4723	57,0	6010	60,7	-1287	10733	59,0
	2009	4381	56,8	8267	69,2	-3886	12648	64,3
<i>вдовы</i>	2007	387	4,9	501	4,7	-114	888	4,7
	2008	417	5,0	452	4,6	-35	869	4,8
	2009	397	5,1	430	3,6	-33	827	4,2
<i>разведенные</i>	2007	525	6,6	535	5,0	-10	1060	5,7
	2008	506	6,1	538	5,4	-32	1044	5,7
	2009	489	6,3	407	3,4	82	896	4,6

Как видно из данных таблицы, с 2007 г. сальдо миграции остается отрицательным по всем категориям населения (кроме разведенных в 2009 г.), причем самая большая убыль происходит в категории не состоящих в браке (от 1,9 тыс. чел. в 2007 г. до 3,9 тыс. чел. в 2009 г.), самая маленькая – среди разведенных и вдовых (за исключением 2009 г., когда за счет категории разведенных произошел небольшой прирост населения – 82 чел.).

Основное место в структуре внутривнутриреспубликанской миграции населения Могилевской области традиционно занимает внутриобластная миграция. В 2010 г. миграционный оборот в рамках внутриобластной миграции составил 60,5% всего миграционного оборота области, превысив миграционный оборот в рамках межобластной миграции в 1,5 раза. В целом миграционный оборот населения области в рамках внутриобластной миграции постоянно снижается с 2007 г., и до 2009 г. происходило это как за счет межрайонной, так и внутрирайонной миграции, при этом наиболее существенно (на 4,9 тыс. чел.) снизились показатели миграционных перемещений в рамках межрайонной миграции. Отличительной чертой 2010 г. стало то, что миграционный оборот в рамках внутрирайонной миграции вырос и составил 3,4 тыс. чел., превысив показатели 2008 и 2009 гг. на 0,6 и 1,2 тыс. чел., соответственно.

В разрезе районов самый высокий миграционный оборот населения в 2009 г. (свыше 2 тыс. чел.), также как и в 2007 – 2008 гг., имел место в Горецком, Могилевском и Осиповичском районах и суммарно составил 16,6% общего миграционного оборота населения области; самый низкий (до 1 тыс. чел.) – в Дрибинском, Краснопольском и Хотимском районах (суммарно, 3,4% миграционного оборота населения области). Сальдо миграции в 2009 г. (как общее, так и во всех районах, в отличие от 2008 г.) было отрицательным и выросло по сравнению с 2008 г. в 2,5 раза. Общая миграционная убыль населения составила 4,5 тыс. чел., при этом основная убыль, 2,0 тыс. чел., произошла за счет жителей Горецкого, Кличевского и Осиповичского районов.

Анализ внутренней миграции населения области по уровню образования показал, что наибольший миграционный оборот в период 2007 – 2009 гг. составили лица со средним общим, высшим и средним специальным образованием, при этом в 2009 г. на граждан со средним общим образованием пришлось самая большая миграционная убыль населения, которая составила 3,6 тыс. чел.

Основную часть прибывших в область в 2009 г. составили лица возрастной категории до 29 лет. Их доля в миграционном потоке равнялась 75,2%. Менее всего в составе прибывших было лиц 45-59 лет, а также 60 и более лет. Убыль населения, также как и в 2008 г., произошла за счет населения возрастных категорий до 29 лет, 30-44 лет и 60 и старше лет. Повышенной миграционной подвижностью в Могилевской области обладают лица трудоспособных возрастов (женщины 16-54 года, мужчины 16-59 лет), миграционный оборот которых в 2009 г. составил 84,3% всего миграционного оборота области.

Анализ внутренней миграции населения Могилевской области по полу и состоянию в браке в 2009 г. показал, что при сохранившихся тенденциях 2007 – 2008 гг., а именно, большей миграционной подвижности женщин, а также преобладании в миграционных потоках лиц, никогда не состоявших в браке, миграционный оборот женщин постоянно растет и в 2009 г. составил 57,9% общего миграционного оборота населения области, превысив миграционный оборот мужчин на 3,4 тыс. чел. Сальдо миграции остается отрицательным как для мужского, так и женского населения, при этом убыль женщин в 2009 г. выросла по сравнению с 2008 г. в 2,6 раза и составила 3,1 тыс. чел. Что касается состояния в браке, то с 2007 г. сальдо миграции остается отрицательным по всем категориям населения (кроме разведенных в 2009 г.), причем самая большая убыль происходит в категории не состоящих в браке (от 1,9 тыс. чел. в 2007 г. до 3,9 тыс. чел. в 2009 г.), самая маленькая – среди разведенных и вдовых (за исключением 2009 г., когда за счет категории разведенных произошел небольшой прирост населения).

Заключение

В итоге преобладание среди мигрантов лиц женского пола, а также граждан, не состоящих в браке, с экономической точки зрения, ведет к застою и убыточности многих сельскохозяйственных предприятий (из-за нехватки рабочей силы), приводит к нарушению баланса между мужской и женской частью населения, что отрицательно сказывается на демографической ситуации в регионе – снижается рождаемость, трансформируется возрастная структура в пользу пожилого возраста, и соответственно, растет уровень смертности населения. Активизация выполнения мер, запланированных в рамках Государственных программ возрождения и развития села и комплексной программы развития регионов, малых и средних городских поселений, а именно: повышение доходов сельского населения, разви-

тие жилищного строительства, коммунального обслуживания, электрификации, газификации, водоснабжения, модернизация дорог и транспортного обеспечения в сельской местности призваны способствовать увеличению привлекательности для мигрантов области сельских населенных пунктов, малых и средних городов, которые на сегодняшний момент остаются районами выбытия населения.

Поступила в редакцию 09.03.2011 г.

УДК: 316.654:621.039]:32.019.5(476)

Е.В. МАРТИЦЕНКОВА

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННО-РАЗЪЯСНИТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ С НАСЕЛЕНИЕМ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ ПО ПРОБЛЕМАМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

В статье рассмотрены необходимость и условия формирования в республике позитивного общественного мнения по проблемам использования атомной энергетики.

Введение

Развитие современного общества немислимо без использования информационных технологий. Именно они сегодня оказывают наибольшее воздействие на изменения, которые происходят в социальной структуре общества, экономике, в целом на развитие институтов демократии. В настоящее время под информационными технологиями принято понимать не только техническую (телекоммуникационную) составляющую, но и методы, средства, приемы, с помощью которых информация распространяется, а также их влияние на формирование новых и разрушение старых ценностей, морально-этических норм, поведенческой мотивации различных категорий населения.

В этом плане на помощь тем или иным структурам, заинтересованным в придании позитивных ориентиров в формировании общественного мнения по всему спектру социально-значимой проблематики, приходит социологическая наука. Общеизвестно, что общественное мнение по любой, задевающей в той или иной степени интересы населения, является своеобразным “барометром” социальной погоды, проявляется в самочувствии и поведенческой мотивации граждан, усиливая или снижая региональную и общую социальную напряженность. На наш взгляд, управление процессом формирования общественного мнения становится одной из важнейших задач, которую призвана решать социологическая наука. Основным инструментом данного управления является пропаганда, основанная на точных, научно выверенных и обоснованных социологических данных о направленности, интенсивности и интеграции общественного мнения. Пропаганда – это мощный инструмент, с помощью которого органы государственного управления ориентируют общество на достижение тех или иных целей [1, с. 250]. Любая заинтересованная в общественном признании власть обязана заниматься пропагандой, потому что за всю свою историю управленческая практика еще не выработала более эффективного механизма налаживания обратной связи с объектами социального управления.

В широком смысле под пропагандой понимается особый род социальной деятельности, основной функцией которой является распространение знаний, идей, художественных ценностей и иной информации в целях формирования определенных взглядов, представлений и эмоциональных состояний, а через них – оказание целенаправленного позитивного влияния на поведение людей. Цель пропаганды состоит в том, чтобы консолидировать усилия общества на реализации программ социально-экономического развития, создание системы установок на поддержку позитивных экономических, политических или социальных нововведений.

Существует несколько вариантов пропаганды. Первый – это когда государство ставит перед собой важные цели и ориентирует общество на их достижение. Второй вариант – когда на территории определенного государства пропагандой в своих интересах занимаются различные зарубежные структуры, либо внутренние оппозиционные. В этом случае цели определяются извне, и в плане противодействия их деструктивному влиянию на социальные процессы, государство занимается контрпропагандой. И, наконец, третий вариант, когда цели формулируются на уровне регионального, отраслевого или производственного социума и не являются общенациональными. Здесь мощный механизм государственной пропаганды подключается к этой проблематике только тогда, когда она приобретает общезначимые параметры, переходит в общенациональные цели [2, с. 9].

В настоящее время к агитационно-пропагандистской работе можно отнести и работу PR-служб. Выражение “Public relations” (Паблик Рилейшнз) в буквальном смысле означает информационное взаимодействие государственных органов, социальных институтов, бизнес-структур, министерств и ведомств, всех субъектов управления и хозяйствования с широкими слоями общественности. На практике речь идет о создании механизма обратной связи, функционирующего на разных уровнях – от конкретных предприятий, фирм, компаний до отраслей и сфер общества в целом. Подразделения PR-отделов, службы и другие – информируют население о деятельности тех структур, которые они представляют, будь-то институты, учреждения, банки и т.д. Их основные задачи состоят в том, чтобы предотвращать распространение нежелательных слухов и домыслов, обеспечивать защиту репутации, повышения авторитета и имиджа субъектов.

Одновременно они изучают общественное мнение по вопросам, затрагивающим деятельность соответствующих структур, органов управления и юридических лиц в области хозяйствования, отслеживают динамику оценок, а также изменения настроений и ожиданий людей. Конструктивное сочетание этих двух форм работы с людьми способствует повышению эффективности Государственных и отраслевых программ социально-экономического развития.

Энергетическая отрасль является одной из важнейших составляющих экономики любого государства и человеческого бытия в целом. От ее состояния напрямую зависят производственные возможности и перспективы экономики, социальное самочувствие и комфорт условий производства и быта человека, а в консолидированном виде – эффективность государственной политики, место того или иного государства в общемировой иерархии. От эффективности работы данной отрасли зависит не только государство в целом, но и каждый его житель в отдельности. Именно поэтому энергетика, ее достижения и проблемы являются предметом самого пристального и заинтересованного внимания со стороны общества. Не секрет, что наша страна из-за отсутствия необходимого количества собственных энерго-сырьевых ресурсов находится в определенной зависимости от стран-поставщиков энерго-ресурсов, что естественно отрицательно сказывается не только на энергобезопасно-

сти, но и на суверенитете нашей республики. Исходя из этого, а также учитывая мировую тенденцию ускоренного развития атомной энергетики, наряду с диверсификацией источников и расширением круга поставщиков энергоресурсов, в Беларуси было принято решение о строительстве собственной АЭС, ввод которой позволит существенно снизить зависимость от импорта энергоресурсов и обеспечить республику относительно дешевой энергией. Однако в этом вопросе наша республика отличается от других государств, т.к. больше всех других вместе взятых стран окружающая пострадала от аварии на Чернобыльской АЭС.

По нашему мнению, в данной ситуации АЭС как продукту, который необходимо продвинуть на рынок, также необходима не только соответствующая информационная работа с населением, но и качественная социальная реклама. Понятно, что атомная энергия – это специфический продукт и обычная только рекламная кампания здесь результатов не принесет. В данном вопросе специалистам энергетической отрасли необходимо объединить свои усилия с высококвалифицированными специалистами других областей, разработать и реализовать комплексную стратегию, включающую в себя мощную системную информационно-разъяснительную работу среди населения по всем основным аспектам практического использования ядерной энергетики. В ходе этой работы на каждый вопрос о “плюсах” и “минусах” использования ядерной энергии необходимо дать не просто исчерпывающий, убедительный ответ. Этот ответ должен быть дан в доступной даже для самого непосвященного в суть данной проблематики жителя нашей республики форме. Определенные шаги в этом направлении уже предприняты руководством и специалистами Минэнерго, СМИ, местными органами власти, а также социологами, проводящими опросы и беседы с людьми на местах. Результаты мониторинга, проводимого Институтом социологии НАН Беларуси по заказу Министерства энергетики Республики Беларусь, начиная с 2005 г., показывают насколько действенной и эффективной оказывается информационно-разъяснительная работа с населением по данной проблематике.

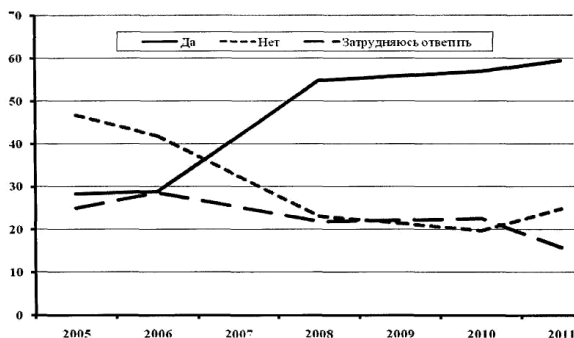


Рис 1. Распределение ответов респондентов на вопрос “Должна ли, на Ваш взгляд, иметь и развивать ядерную энергетику Беларусь?”, в % от числа опрошенных

Как видно на рисунке 1, уже к 2008 г. в республике произошло качественное изменение массового сознания и выражающего его общественного мнения по данной проблеме, т.е. в тот период, когда правительство от объявления намерений по использованию атомной энергетики и строительства собственной АЭС в республике перешло к началу практических действий по реализации данного проекта.

Указом Президента Республики Беларусь были утверждены организационные формы проведения подготовительных работ для строительства АЭС, обеспечения ядерной и радиационной безопасности в соответствии с требованиями МАГАТЭ [1]. В соответствии с этим произошли необходимые изменения и в области информирования населения по данной проблематике. В итоге число положительных ответов на вопрос, должна ли Беларусь развивать собственную ядерную энергетику, выросло с 2005 г. вдвое: с 28,3 до 57,0%; еще более значительно, соответственно уменьшились отрицательные ответы с 46,7 до 19,6%. Как видно, наметившиеся позитивные тенденции роста степени поддержки населением необходимости строительства АЭС в настоящее время заметно усилились, рост на 5,8 п.п., что является статистически значимой величиной. По данным 2011 г. мы также видим, что, несмотря на обострившуюся в текущем году ситуацию с восприятием ядерной энергетики из-за аварии на японской АЭС “Фукусима-1”, в республике сохраняется тенденция увеличения количества сторонников использования ядерной энергетики. В 2011 г. более половины опрошенных (59,4%) ответили на этот вопрос положительно, что на 2,4 п.п. больше чем в предыдущем году.

При этом количество респондентов, не определившихся в своей позиции по данному вопросу (они отметили позицию “затрудняюсь ответить”) уменьшилось на 6,8 п.п. и составило 15,8%. Однако необходимо отметить и то, что за счет “затруднившихся ответить” на 5% возросло и число противников атомной энергетики. Возникает естественный вопрос, как влияет число затруднившихся ответить на окончательные результаты, и нельзя ли исключить из распределения данную категорию. Чтобы окончательно разобраться, в какую же сторону в 2011 г. сдвинулось общественное мнение по данному вопросу, сформируем новую подвыборку путем переструктурирования исходной выборки, не нарушая, конечно, требования репрезентативности (объем выборки, пропорциональность квот и т.д.), т.е. исключим из нашей исходной выборки затруднившихся ответить и не давших ответа¹. В итоге удельный вес сторонников атомной энергетики стал в 2011 г. меньше, чем в 2010 г. (70,6 против 74,4%), а удельный вес противников соответственно увеличился – с 25,6% в 2010 г. до 29,4% в 2011 г. (см. рис. 2) [3, с. 83-85].

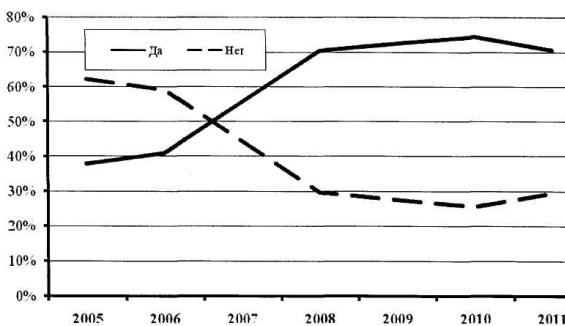


Рис 2. Распределение ответов респондентов на вопрос

“Должна ли, на Ваш взгляд, иметь и развивать ядерную энергетику Беларусь?”,
в % от определившихся с ответом

¹ Примечание: В некоторых социологических исследованиях, например, электоральных, маркетинговых и др., такая процедура просто необходима. Скажем, если на вопрос, за кого Вы будете голосовать, 20% ответят “не знаю”, то учет их ответов может деформировать общее распределение и привести к ошибочному прогнозу. То же самое при изучении предпочтений покупателей в выборе одного из двух и более аналогичных товаров или услуг. А атомная энергетика в широком смысле тоже товар, пробивающийся на белорусский рынок.

Такая ситуация сложилась, по нашему мнению, ввиду нескольких, казалось бы не связанных между собой, причин. Во-первых, это финансовый кризис, приведший к тому, что большинство людей поддались паническим настроениям ажиотажному, импульсивному потреблению, сопровождаемому часто излишними стрессовыми переживаниями. Во-вторых, за последний год значительно возросло количество негативной информации по проблемам использования атомной энергетики во всех средствах массовой информации, особенно в первые недели после аварии на “Фукусиме-1”. Эта авария оказала негативное воздействие на мировую общественность и, конечно, не могла остаться незамеченной в Беларуси. Однако в естественной реакции нашего населения на японскую аварию присутствуют два важных момента. Во-первых, она не привела к радикальному изменению общественного мнения, пересмотру умонастроений и ценностных ориентации. Во-вторых, простые люди с удивлением, если не сказать больше, восприняли очередную политическую игру в некоторых странах Европы, прежде всего в Германии, где партии “Зеленых” удалось добиться от правительства А. Меркель обещания закрыть атомную энергетику, по крайней мере до выборов. Но сиюминутные эмоциональные оценки случившегося, поспешные выводы из трагических событий в “Фукусиме” неоправданны и опасны.

Мы видим, что когда дело касается такой значимой для всей страны проблемы, как энергетическая безопасность, наиболее действенным инструментом информационного воздействия, существенно влияющим на формирование общественного мнения, являются СМИ (периодическая печать, радио, телевидение, сеть Интернет и др.). Общественное мнение во многом зависит от той информации, которую доносят до сознания членов общества средства массовой информации. СМИ, пытаясь вызвать как можно более широкое внимание населения к распространяемым ими сведениям, постоянно используют приемы, направленные на привлечение и развлечение людей.

Анализ различных источников информации (газет, журналов, Интернет) показывает, что информация об использовании атомной энергии все еще в большей степени носит отрицательный характер. Положительная информация если и присутствует в СМИ, то она включает слишком много специальных терминов и технических описаний, которые простому читателю мало понятны. Доступной же для широкого круга читателей аналитики положительного характера по этим вопросам в СМИ дается явно не достаточно. И, напротив, противники развития ядерной энергетики в этом плане более системны, организованы, ведут наступательную кампанию, апеллируют и ищут поддержки у зарубежных оппозиционных структур, по известным причинам, не заинтересованным в технико-технологическом, интеллектуальном и социально-экономическом развитии нашей страны. Во-первых, эта информация (в большинстве своем содержащая отрицательные отзывы об атомной энергетике) подается ими очень эмоционально окрашенной, написанной доступным для большинства населения языком, без сложной терминологии. Во-вторых, по-прежнему основной упор в подобного рода информации делается на упоминании непреодоленных последствий чернобыльской трагедии.

Очевидно, что при дефиците официальной информации представления людей об использовании атомной энергии складываются на уровне обыденного сознания с помощью разного рода недостоверных источников, в том числе и зарубежных. Возникающее в результате общественное мнение характеризуется недостаточной компетентностью и зрелостью. Для снятия этой проблемы, на наш взгляд, органам

государственного управления и, в частности, специалистам Министерства энергетики РБ и Министерства информации необходимо не просто продолжать, но и усилить проводимую информационно-разъяснительную работу с населением по данной проблематике, что позволит направить общественное мнение в необходимом для дальнейшего экономического развития страны направлении.

Необходимо уже сегодня принимать контрмеры, вести наступательную разъяснительную работу с тем, чтобы на каждый аргумент противников строительства АЭС отвечать серией корректных по отношению к их статьям в газетах, журналах, а также сети Интернет с достаточно исчерпывающей информацией и доступной для широкого круга читателей аналитикой по следующим направлениям:

- экологическим преимуществам атомной энергетики по сравнению с углеводородными, местными видами топлива и другими источниками;
- более низкой стоимости электроэнергии, вырабатываемой на АЭС;
- мерам, принимаемым по обеспечению гарантированной безопасности реакторов строящейся АЭС;
- что конкретно даст строительство АЭС для развития экономики и социальной сферы, роста профессионально-квалификационного и интеллектуального потенциала Беларуси и повышения ее имиджа в мировом сообществе.

На наш взгляд, привлечь внимание населения республики к положительным моментам использования атомной энергии можно организовав хорошо подготовленные и корректные, с иной точки зрения, системные дискуссии на телевидении, по радио и в печатных СМИ.

Результаты социологического мониторинга общественного мнения по проблемам использования в республике атомной энергетики убедительно подтверждают необходимость дальнейшего, постоянного и поступательного совершенствования системы информационно-разъяснительной работы с населением по всем ее направлениям с тем, чтобы оно не только осознало безальтернативность строительства АЭС для достижения необходимого уровня энергобезопасности страны, но и увидело те его огромные позитивы, которые она принесет технико-технологическому и социально-экономическому развитию страны. Причем не только увидело, но и прониклось гордостью за свою страну, способную осуществить столь высокоинтеллектуальный и масштабный проект, с реализацией которого она откроет для себя новые перспективы на путях инновационного обновления и прорыва в экономическое и социальное процветание.

С другой стороны, в ходе этой работы необходимо доказательно и аргументировано убедить население, что строительство АЭС является важнейшим, прорывным национальным инновационным технико-технологическим проектом, реализация которого выведет нашу экономику и социальную сферу на более высокий качественный уровень, будет способствовать укреплению имиджа и авторитета Беларуси в международном сообществе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Фролов С.С.** Социология / С.С. Фролов. – М. : Логос, 1997. – С. 250.
2. **Иванов В.Н.** Социология и пропаганда / В.Н. Иванов. – М. : Наука, 1986. – С. 9.
3. Изучить динамику общественного мнения по вопросам развития ядерной энергетики в Республике Беларусь и восприятие населением строительства АЭС: отчет о НИР (заключ.) / ГНУ “Ин-т социологии НАН Беларуси”; рук. темы М.Н. Хурс. – Минск, 2011. – 277 с.-№ ГР 20112044 от 15.07.2011 г.

Поступила в редакцию 05.01.2012 г.

УДК 343.237

М.Д. ВЕРЕМЕЕНКО

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМНЫХ ВОПРОСАХ СОУЧАСТИЯ В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ

Статья посвящена рассмотрению некоторых сложных и противоречивых вопросов соучастия в преступлении. Особое внимание уделено таким актуальным, но в то же время дискуссионным вопросам, как отличие соучастия от группового преступления, возможность группы или соучастия при одном субъекте, содержание признаков соучастия. Основываясь на законодательстве, анализе научной литературы и правоприменительной практики, автор предлагает собственное решение обозначенных проблем, высказывает предложения по совершенствованию уголовного законодательства и сложившейся практики правоприменения.

Введение

Соучастие в преступлении есть сложное социальное явление. Анализ правоприменительной практики указывает на исключительно высокую степень общественной опасности преступлений, совершаемых в соучастии. В последнее время возросли ожесточенность, организованность и законспирированность субъектов совместной преступной деятельности. В этих условиях важное значение приобретает поиск решения проблем противодействия такой деятельности. Поэтому неслучайно в науке уголовного права довольно много исследований посвящено учению о соучастии. Существенный вклад в разработку данного учения внесли такие ученые, как Ф.Г. Бурчак, Н.Г. Иванов, М.И. Ковалев, А.П. Козлов, А.Н. Трайнин. Отдельные аспекты этой проблемы освещены в работах белорусских ученых Н.А. Бабия, И.О. Грунтова, В.В. Марчука, В.М. Хомича и др. Тем не менее эта тема по настоящее время остается одной из сложнейших, наблюдается значительный разброс мнений по актуальнейшим вопросам соучастия. Это приводит к дискуссиям в исследовательской среде, неоднозначности судебных решений, ошибкам при квалификации и назначении наказания. Все сказанное предопределяет необходимость дальнейшего исследования дискуссионных вопросов соучастия с целью выработки оптимальной системы норм об ответственности за соучастие в преступлении и повышения эффективности их применения.

Основная часть

В качестве проблемных вопросов, заставляющих вновь и вновь обращаться к институту соучастия, выступают:

- 1) отличие соучастия от группового преступления;
- 2) возможность группы или соучастия при одном субъекте;
- 3) неодинаковое понимание содержания объективной и субъективной сторон соучастия;
- 4) традиционное понятие соисполнительства, его деформация и отличие от соучастия с распределением ролей;
- 5) понятие исполнителя и других видов соучастников, формы их существования, способы отражения в законе и др.

Поскольку объем статьи не позволяет подвергнуть анализу все существующие по поводу соучастия проблемы, остановимся лишь на первых трех, которые в настоящее время приобрели особую остроту.

По вопросу о соотношении соучастия и группового преступления в науке

уголовного права высказываются различные точки зрения. Одни авторы считают, что соучастие и группа лиц – явления неравнозначные. При соучастии роли могут быть распределены, а в группе все являются соисполнителями [1, с. 10; 2, с. 48]. В соответствии с другой точкой зрения, соучастие и группа лиц – явления тождественные, так как обладают одинаковыми характерологическими признаками. Поэтому любое соучастие есть одновременно группа лиц [3, с. 32; 4, с. 41, 44].

На наш взгляд, соучастие и группа лиц – понятия, хотя и близкие, но не тождественные и не в полной мере совпадающие. Так, в соответствии с ч. 1 ст. 16 Уголовного кодекса Республики Беларусь (далее – УК) соучастием в преступлении признается умышленное совместное участие двух или более лиц в совершении умышленного преступления [5, с. 13]. Из этого следует, что соучастие будет иметь место как в случае совместного совершения умышленного преступления двумя и более исполнителями, так и в случае его совершения исполнителем совместно с другими соучастниками. Для наличия же группы лиц требуется, чтобы в совершении преступления совместно участвовали хотя бы двое лиц в качестве его исполнителей. Эта точка зрения основана на законе [5, с. 14]. Группа лиц представляет собой одну из форм соучастия, поэтому для ее наличия необходимо констатировать совокупность таких черт, которые характеризуют ее как соучастие. Следовательно, во всех случаях совместного совершения умышленного преступления группой лиц будет иметь место соучастие. Таким образом, групповые преступления необходимо рассматривать в рамках соучастия. Поскольку же группа лиц, как мы выяснили, имеет место лишь при соисполнительстве, то не любое соучастие можно расценивать как групповое преступление. Казалось бы, поскольку эти положения основаны на законе, ими необходимо руководствоваться и соблюдать их. Правоприменительная же практика пытается разработать собственный вариант решения вопроса о соотношении соучастия и группового преступного образования. Так, во многих составах преступлений предусмотрен такой квалифицирующий признак, как совершение преступления группой лиц. На практике при квалификации содеянного виновными и решении вопроса о назначении наказания данный квалифицирующий признак зачастую вменяют не только, когда преступление совершается группой лиц, то есть имеет место соисполнительство, но и в случаях его совершения при сложной форме соучастия. И какая бы теоретическая база не подводилась под это, полагаем, что в данных случаях имеет место нарушение закона.

Теснейшим образом к рассмотренной нами проблеме примыкает и вопрос о возможности группы лиц или соучастия при одном субъекте. Как известно, соучастие возникло как институт уголовного права в связи с совершением преступления несколькими лицами. Наличие нескольких лиц выступает количественным признаком соучастия и по самому факту наличия двух или более лиц проблем в уголовном праве, как правило, не существует. Однако в правоприменительной деятельности нередко возникают вопросы о том, какого рода субъекты могут составлять нескольких лиц в плане соучастия и как квалифицировать преступления, совершенные субъектом в соисполнительстве с лицами, не подлежащими уголовной ответственности. В теории и практике наблюдается неоднозначный подход к этим вопросам. Так, в некоторых постановлениях Пленума Верховного Суда Республики Беларусь прямо указывается на то, что участие в преступлении двух лиц, одно из которых не является субъектом в силу невменяемости или недостижения установленного законом возраста, служит все же основанием для вменения субъекту квалифицирующего признака “группа лиц” [6, с. 92; 7, с. 80]. Одни ученые-юристы считают подобную практику правильной [8, с. 50; 9, с. 37]. Другие полагают, что признание групповым

преступлением действий нескольких “несубъектов” является необоснованным и противоречащим закону [4, с. 41; 10, с. 314-315].

При оценке данной ситуации возникают вопросы и о том, стоит ли отождествлять понятие “физическое лицо” с понятием “субъект преступления”, должны ли соучастники быть субъектами преступления. В теории уголовного права общепризнанно считать соучастниками субъектов преступления. В то же время в юридической литературе появились высказывания о том, что поскольку уголовный закон соучастие в преступлении определил путем указания на лиц, а не на субъектов преступления, то соучастником преступления может быть как субъект преступления, так и любое физическое лицо [8, с. 47, 50]. С критикой такого подхода в теории уголовного права уже выступали многие авторы [10, с. 55-56; 11, с. 57-62; 12, с. 230]. С этой критикой нельзя не согласиться. По мнению автора статьи, лишь совместная деятельность субъектов преступления создает соучастие. Деятельность же с “несубъектами” не является таковым, так как “несубъект” не осознает общественной опасности характера своих совместных действий, а также последствий содеянного. В подобных ситуациях деяние субъекта расценивается как опосредованное исполнение преступления. Поскольку в законе уголовная ответственность за групповой способ совершения преступления ограничена институтом соучастия, то вменение квалифицирующего признака “группа лиц” субъекту, совершившему преступление в соисполнительстве с “несубъектом”, представляется необоснованным. Вместе с тем следует отметить, что преступления, совершенные не одним лицом, а совместно с малолетними или невменяемыми, представляют повышенную общественную опасность. С учетом этого необходимо обеспечить и адекватное наказание за совершение подобных деяний. В этой связи выход видится в том, чтобы дополнить статьи Особенной части Уголовного кодекса таким квалифицирующим признаком, как совершение преступления совместно с лицами, не подлежащими уголовной ответственности.

В юридической литературе высказывается также точка зрения, в соответствии с которой действиям субъекта, совершившего умышленное преступление совместно с лицом, не подлежащим уголовной ответственности, не следует давать юридическую оценку с позиции теории соучастия, а их квалификация должна содержать отягчающий признак “группа лиц” по способу совершения преступления [13, с. 36]. Как справедливо отмечает А.П. Козлов, подобная позиция авторов, пытающихся вывести группу лиц, указанную в Особенной части УК, за рамки соучастия с допущением участия в ней лиц, не являющихся субъектами преступления, не упрощает, а усложняет понимание соучастия и групповых преступлений, размывает наше представление о многих уголовно-правовых категориях, не обоснована по существу [10, с. 65].

Для того чтобы давать правильную оценку указанным деяниям, исключить непоследовательность и разноречивость в интерпретации признаков соучастия, представляется целесообразным ч. 1 ст. 16 УК изложить в следующей редакции: “Соучастием в преступлении признается совместное участие в совершении умышленного преступления двух или более лиц, подлежащих уголовной ответственности”.

Соучастие в преступлении определяется совокупностью особых объективных и субъективных признаков. Их установление является необходимым условием квалификации соучастия как уголовно-правового явления. Существуют разные точки зрения по определению и содержанию общих объективных и субъективных признаков соучастия в преступлении в научной литературе и современных учебниках [10, с. 31-76; 14, с. 86-90; 15, с. 257-270; 16, с. 46-50].

При рассмотрении объективных признаков соучастия наибольшую сложность представляет установление такого признака, как совместность действий, по поводу которого у криминалистов существуют различные точки зрения. Согласно господствующей точке зрения совместность участия признается объективным признаком преступления [10, с. 32-34; 14, с. 86; 15, с. 260]. В то же время в литературе высказано мнение об объективно-субъективном характере совместности [17, с. 256; 18, с. 39]. Сказанное доказывается тем, что совместность участия как объективный признак сама по себе не создает соучастия. Данная точка зрения была подвергнута, как мы полагаем, справедливой критике. Так, А.П. Козлов отмечал, что «если какое-то явление устанавливается на основе множества признаков, их совокупности, то никогда ни один из признаков не может создавать явления в целом. Отсюда и совместность не способна самостоятельно, в отрыве от других признаков создать соучастие; оно возникает лишь при наличии совокупности объективных и субъективных признаков» [10, с. 33-34]. На наш взгляд, совместность участия, как и любая человеческая деятельность – сплав объективного и субъективного. В ней нельзя разорвать само поведение и отношение к нему человека. Однако для того чтобы более полно и правильно исследовать любое явление, в том числе и совместность участия в преступлении, необходим раздельный анализ его объективной и субъективной сторон. Именно поэтому, как нам представляется, правильным будет при рассмотрении признаков соучастия выделить в самостоятельный объективный признак – совместность участия, а в качестве субъективных признаков – психическое отношение к совместности и субъективные связи при соучастии. Совместность действий соучастников преступления должна основываться на определенных объективных факторах. Изученные нами существующие в теории уголовного права позиции по данному вопросу сводятся к следующему: объективными свойствами совместности деяний выступают взаимная обусловленность поведения каждого соучастника поведением других соучастников, единый для участников преступления преступный результат и объективная связь между деянием каждого соучастника и преступным результатом [10, с. 34; 15, с. 261-262; 18, с. 40; 19, с. 8].

В юридической литературе существуют разные точки зрения по определению и содержанию и субъективных признаков соучастия в преступлении. Так, одни авторы считают, что соучастие с субъективной стороны возможно не только с прямым, но и с косвенным умыслом [10, с. 66-67; 15, с. 266; 16, с. 47-48]. По мнению других, при соучастии может быть только прямой умысел [20, с. 127; 21, с. 85-86]. На наш взгляд, не одинаковое понимание содержания субъективной стороны соучастия обусловлено, во-первых, разной оценкой соотношения законодательного определения умышленной формы вины и законодательной формулы соучастия в преступлении и, во-вторых, игнорированием особенностей вины единолично действующего лица и соучастника преступления. Как нам представляется, при оценке вины соучастников преступления необходимо исходить из того, что определение умышленной формы вины, содержащееся в ст. 22, 24 УК, определяется для индивидуального преступного деяния. Содержание же умысла соучастников имеет некоторые особенности. Так, умысел при соучастии означает, во-первых, осознание каждым соучастником общественно опасного характера собственного поведения и общественно опасного характера поведения других соучастников (или хотя бы одного из них), а также осознание взаимосвязи своего поведения с поведением других соучастников (по меньшей мере, одного); во-вторых, предвидение наступления совместного преступного результата; в-третьих, желание или сознательное допущение того, что этот результат будет достиг-

нут именно путем сложения усилий всех соучастников (или, по меньшей мере, усилий двух из них). При совершении преступления с формальной конструкцией объективной стороны содержание умысла также имеет свои особенности. При таком преступлении лицо сознает общественно опасный характер собственного деяния и деяний других соучастников, сознает, что, совершая эти действия, присоединяется к преступной деятельности других лиц и что другие соучастники осведомлены об этом, и желает этого.

Как видим, содержание умысла соучастника несколько иное, чем это определено для индивидуально совершенного умышленного преступления, и законодательная формула умысла, закрепленная в ст. 22, 24 УК, не отражает особенностей психического отношения соучастников преступления. В этой связи, полагаем, заслуживает внимания предложение И.О. Грунтова о целесообразности дополнения УК ст. 24¹ “Вина в преступлениях, совершаемых в соучастии” [16, с. 48].

Заключение

На основании изложенного можно сделать следующие выводы:

а) изучение разнообразных точек зрения по обозначенным вопросам и проведенный нами анализ показали, что групповые преступления необходимо рассматривать только в рамках соучастия, а имеющее место в практике признание соучастия в совершении преступления субъектом совместно с лицами, не подлежащими уголовной ответственности, противоречит закону;

б) при оценке признаков соучастия отмечено, что совместность преступной деятельности является объективным признаком и означает взаимно дополняющую друг друга согласованную деятельность участников одного и того же преступления, направленную на достижение единого преступного результата;

в) содержание умысла соучастника несколько иное, чем это определено для индивидуально совершенного умышленного преступления, и предполагает наличие у каждого из соучастников прямого умысла в отношении совместных действий и прямого или косвенного по отношению к преступному результату.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Балеев, С.** Соучастие в преступлении: формы и классификация / С. Балеев // Уголовное право. – 2006. – № 5. – С. 8–11.
2. **Хилюта, В.** Совместное совершение хищения группой лиц / В. Хилюта // Уголовное право. – 2008. – № 5. – С. 48–52.
3. **Иванов, Н.** Соучастие в правоприменительной практике и доктрине уголовного права / Н. Иванов // Уголовное право. – 2006. – № 6. – С. 29–32.
4. **Кругликов, Л.Л.** Квалифицирующие обстоятельства: понятие, виды, влияние на квалификацию преступлений / Л.Л. Кругликов. – Ярославль : ЯрГУ, 1989. – 88 с.
5. Уголовный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 2 июня 1999 года; одобрен Советом Республики 24 июня 1999 года; с изм. и доп. по состоянию на 1 марта 2011 года. – Минск : Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2011. – 304 с.
6. О применении судами уголовного законодательства по делам о хищениях имущества: постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь, 21 декабря 2001 года № 15; в ред. постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 24 сентября 2009 года // Судебная практика по уголовным делам: вопросы уголовного и уголовно-процессуального права: сб. действующих постановлений Пленума Верховного Суда Республики Беларусь, обзоров судебной практики за 2005 – 2009 гг. / сост. Н.А. Бабий. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2010. – С. 84–96.
7. О судебной практике по делам об изнасиловании: постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь, 16 декабря 1994 года № 9 // Судебная практика по уголовным делам: вопросы уголовного и уголовно-процессуального права : сб.

- действующих постановлений Пленума Верховного Суда Республики Беларусь, обзоров судебной практики за 2005 – 2009 гг. / сост. Н.А. Бабий. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2010. – С. 77–84.
8. **Трухин, А.** Соучастник преступления / А. Трухин // Уголовное право. – 2006. – № 3. – С. 46–50.
 9. **Галиакбаров, Р.Р.** Квалификация групповых преступлений / Р.Р. Галиакбаров. – М. : Юридическая литература, 1980. – 80 с.
 10. **Козлов, А.П.** Соучастие: традиции и реальность / А.П. Козлов. – СПб. : Изд-во “Юридический центр Пресс”, 2001. – 362 с.
 11. **Иванов, Н.Г.** Понятие и формы соучастия в советском уголовном праве / Н.Г. Иванов. – Саратов : Изд-во Саратовского университета, 1991. – 128 с.
 12. **Кригер, Г.А.** Квалификация хищений социалистического имущества / Г.А. Кригер. – М. : Юрид. лит., 1974. – 336 с.
 13. **Власов, Ю.** Квалификация деяния, совершенного с лицом, не обладающим признаками субъекта / Ю. Власов // Уголовное право. – 2007. – № 2. – С. 32–36.
 14. **Трухин, А.** Объективная сторона соучастия в преступлении / А. Трухин // Уголовное право. – 2008. – № 2. – С. 86–90.
 15. **Бабий, Н.А.** Уголовное право Республики Беларусь. Общая часть: учебник / Н.А. Бабий. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2010. – 663 с.
 16. **Грунтов, И.** Субъективные признаки соучастия / И. Грунтов // Судовы веснік. – 2006. – № 1. – С. 46–50.
 17. Уголовное право России : учебник для вузов : в 2 т. – Т. 1 : Общая часть / под ред. А.Н. Игнатова и Ю.А. Красикова. – М. : Изд-во “Норма”, 2005. – 592 с.
 18. **Бурчак, Ф.Г.** Учение о соучастии по советскому уголовному праву / Ф.Г. Бурчак. – Киев : Навук. думка, 1969. – 216 с.
 19. **Безбородов, Д.** О понятии “общий результат” в совместно совершенном преступлении / Д. Безбородов // Уголовное право. – 2006. – № 6. – С. 8–10.
 20. **Загородников, Н.И.** Советское уголовное право. Общая и Особенная части. – М. : Юрид. лит., 1976. – 568 с.
 21. **Ковалев, М.И.** Соучастие в преступлении / М.И. Ковалев. – Екатеринбург : Уральская гос. юрид. академия, 1999. – 387 с.

Поступила в редакцию 30.09.2011 г.

УДК 343.352

В.М. ВЕРЕМЕЕНКО

ПОЛУЧЕНИЕ ВЗЯТКИ: ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ

В статье рассматриваются наиболее дискуссионные вопросы, касающиеся характеристики такого преступления, как получение взятки. Проанализированы существующие теоретические концепции по ним, высказаны собственные суждения, даны рекомендации по ограничительному толкованию должностного лица по признаку совершения юридически значимых действий, а также понятия вымогательства взятки. Обосновывается необходимость внесения изменений и дополнений в санкцию ч. 1 ст. 430 УК Республики Беларусь.

Введение

Получение взятки – одно из самых опасных и распространенных преступлений против интересов службы. Оно зародилось в древности, свидетельством чему могут служить слова Овидия (I в. до н.э.): “Дары увлекают, поверь, людей и богов, Юпитер мирится сам при виде даров”.

Данное явление было распространено во все времена у всех народов. И в настоящее время слова “взяточничество”, “получение взятки” не сходят со страниц газет и журналов, их непрерывно склоняют в радиоэфире и на телеэкране. Изучение и анализ юридической литературы по рассматриваемой теме позволяют сделать вывод о том, что взяточничество – интернациональная проблема. Она свойственна всем странам, независимо от политического устройства и уровня экономического развития. Дело лишь в масштабах [1, с. 153].

Высокая степень общественной опасности данного преступления заключается в том, что оно подрывает принципы государственного управления, равенства и социальной справедливости, дискредитирует авторитет государственной власти в глазах населения, подрывает у граждан уверенность в защищенности их прав, значительно ущемляет их интересы.

Борьбе с получением взяток всегда уделялось повышенное внимание со стороны государства, однако, и в настоящее время данная проблема существует. Более того, в современных условиях данное преступление является наиболее опасным проявлением коррупции, оно занимает доминирующую позицию в системе коррупционных преступлений. Количество его в республике не снижается: если в 2008 г. было зарегистрировано 479 фактов получения взяток, в 2009 г. – 418, то в 2010 г. – уже 608.

Учитывая высокую степень общественной опасности данного преступления, его рост, важно сосредоточить усилия на ограничении сферы его проявлений, снижении степени его влияния, минимизации вредных последствий. А для этого необходимо более тщательно исследовать данное преступление, выявить проблемы и трудности, возникающие в ходе применения норм, предусматривающих уголовную ответственность за получение взятки.

Поэтому вопросы ответственности должностных лиц, получающих взятки, не случайно освещались в диссертационных исследованиях, книгах и статьях. Так, значительный вклад в разработку указанной проблематики внесли Н.А. Бабий, Г.А. Василевич, Б.В. Волженкин, А.И. Добродей, Б.Д. Завидов, Б.В. Здравомыслов, А.И. Клим, А.И. Лукашов, В.В. Мороз, Э.А. Саркисова, В.М. Хомич и др. Однако до настоящего времени нет единства мнений в понимании и оценке некоторых аспектов данного преступления, имеется ряд дискуссионных вопросов, которые требуют широкого научного осмысления и корректировки в их понимании.

С учетом изложенного целью настоящей статьи является: рассмотреть дискуссионные вопросы исследуемой темы и, основываясь на законодательстве, анализе научной литературы и правоприменительной практики, высказать собственные суждения и предложения по обозначенной проблематике.

Основная часть

Анализ литературы, посвященной уголовно-правовой характеристике получения взятки, а также правоприменительной практики, свидетельствует, что к числу наиболее дискуссионных вопросов рассматриваемой темы относятся: 1) объект и предмет данного преступления; 2) обусловленность взяткой действий, в связи с которыми она получается или отсутствие такой обусловленности; 3) признание субъектом указанного преступления лица по признаку совершения им юридически значимых действий; 4) вымогательство взятки; 5) наказание за рассматриваемое преступление.

Одним из наиболее спорных вопросов, как мы отметили, является вопрос об объекте получения взятки. Рассматривая его, следует отметить, что с учетом исторического развития нашего общества подход к определению объекта данного преступления претерпевал определенные изменения и подвергался широкой дискуссии.

Так, по мнению Б.В. Здравомыслова, родовым объектом должностных преступлений являлась совокупность социалистических общественных отношений, составлявших содержание деятельности советского государственного и общественного аппарата [2, с. 9]. Такая точка зрения была наиболее распространенной в тот период развития теории уголовного права, ее придерживались и белорусские ученые [3, с. 220].

Вместе с тем многие полагали такое определение чрезвычайно широким и абстрактным. Было предложено считать, что объектом должностных преступлений являются общественные отношения, составляющие содержание управления социалистическим хозяйством, управления культурой, экономикой и другими сферами социалистического государства [4, с. 222]. Не было единого мнения о соотношении родового и непосредственного объекта должностных преступлений. Отдельные авторы считали, что применительно к должностным преступлениям родового и непосредственный объекты посягательства совпадают.

В настоящее время применительно к национальному законодательству нормы уголовной ответственности за получение взятки размещены в главе 35 «Преступления против интересов службы». В эту главу законодатель включил только те преступные деяния должностных лиц, которые представляют опасность для интересов службы безотносительно к той конкретной сфере деятельности, на которую распространяется или с которой связана служебная деятельность должностного лица.

Поэтому, по мнению ряда авторов, родовым объектом преступлений против интересов службы являются общественные отношения, обеспечивающие нормальную деятельность аппарата власти и управления [5, с. 801]. Что касается определения непосредственного объекта рассматриваемого преступления, то в этом вопросе отсутствует единое мнение. Преобладающей на сегодняшний день является точка зрения, согласно которой непосредственным объектом получения взятки являются те конкретные общественные отношения, которые составляют содержание нормальной деятельности отдельного звена государственного аппарата [6, с. 166]. Существуют и другие точки зрения по данному вопросу.

На наш взгляд, непосредственный объект представляет собой конкретное отношение, которое нарушается в сфере государственного управления. Проанализировав разнообразные точки зрения относительно непосредственного объекта взяточничества, нельзя не согласиться с Н.А. Бабием, который в качестве такового выделяет общественные отношения, определяющие порядок материального вознаграждения должностного лица за осуществление им своих служебных обязанностей [7, с. 115; 8, с. 35-36]. Действительно, во всех случаях совершения преступлений данного вида, в том числе и когда взяточполучатель совершает в пользу взяточдателя, вполне законные действия и даже такие, которые он обязан был совершить по долгу службы, порядок материального вознаграждения должностных лиц нарушается. Однако, помимо этого, полагаем, ущерб при получении взятки выражается и в подрыве авторитета и престижа органов государственного управления в глазах населения, то есть он причиняется и интересам службы.

Особое значение имеет и предмет получения взятки. И это не случайно. В уголовно-правовой литературе этот вопрос до сих пор является дискуссионным. Он представляет большую сложность для практических работников правоохранительных органов, которые сталкиваются с самыми необычными скрытыми формами взяточничества.

В теории уголовного права под предметом взятки обычно понимаются материальные ценности либо выгоды имущественного характера, принимаемые должностным лицом за использование своего служебного положения в интересах дающего такую взятку [5, с. 833]. Согласно п. 5 постановления Пленума Верховного Суда от 26 июня 2003 г. “О судебной практике по делам о взяточничестве” предметом взятки могут быть материальные ценности (деньги, ценные бумаги, вещи и т.п.) либо выгоды имущественного характера независимо от их стоимости, предоставляемые должностному лицу исключительно в связи с занимаемым должностным положением. Это могут быть, например, различного вида услуги, оказываемые безвозмездно либо на льготных основаниях, но подлежащие оплате (предоставление льготной санаторной путевки, производство строительных, ремонтных, иных работ и т.п.) [9, с. 6].

Исходя из вышеизложенного, предмет взятки можно разделить на две большие группы:

- 1) деньги, ценные бумаги и предметы, имеющие материальную ценность;
- 2) выгоды имущественного характера.

В судебной практике среди предметов взятки наличествуют самые различные объекты: автомашины, мотоциклы, бытовая техника, алкогольные напитки. В большинстве случаев (83%) предметом взятки являются деньги [10, с. 48]. К деньгам следует относить как национальную, так и иностранную валюту, находящуюся в официальном денежном обороте государства.

Ценной бумагой в соответствии со ст. 143 Гражданского кодекса Республики Беларусь является документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и (или) обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении (облигация, вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты, банковская сберегательная книжка на предъявителя, акция, приватизационные ценные бумаги и т.п.) [11, с. 81]. Обязательный признак денег и ценных бумаг – нахождение их в обращении. Поэтому старинные монеты не могут быть признаны деньгами в смысле ст. 430 УК Республики Беларусь, а должны относиться к предмету взятки в виде предметов, имеющих материальную ценность. Поэтому же основанию к предмету взятки должны относиться и платежные средства, не являющиеся ценной бумагой (пластиковые карточки, чековые книжки, чеки и иные платежные средства).

К предметам, имеющим материальную ценность, следует относить всякого рода имущество, как движимое, так и недвижимое, валютные ценности в виде драгоценных камней и металлов.

В юридической литературе до сих пор не решен однозначно вопрос, следует ли относить к предметам взятки фиктивные дипломы, трудовые книжки, удостоверения и т.п. Одни авторы полагают, что они не представляют материальной ценности и поэтому не могут быть предметом получения взятки [8, с. 37; 10, с. 48-49]. Другие, Б.В. Здравомыслов, А.М. Клим считают, что сами по себе эти предметы не представляют материальной ценности, но их использование позволяет в дальнейшем извлечь имущественную пользу. Следовательно, в подобном случае следует расценивать действие должностного лица как получение взятки [2, с. 126-127].

На наш взгляд, спор по этому вопросу наиболее аргументировано изложил А.И. Добродей, который считает, “что в данном случае необоснованно смешиваются признаки выгоды имущественного характера в качестве предмета взятки и корыстной заинтересованности как элемента злоупотребления властью или служебными полномочиями” [11, с. 48].

Общепризнанной является точка зрения, согласно которой предмет взятки в любом случае имеет ценность, выраженную в денежной единице, и возможность его реализации. Следовательно, к предмету взятки не относятся вещи, имеющие ценность лишь для взяткополучателя. Например, только для родственника или близкого человека являются ценными фотографии близких людей, письма, предметы их обихода и т.д., не представляющие исторической значимости, которые не могут быть оценены в денежном выражении.

Наряду с деньгами, ценными бумагами и предметами, имеющими материальную ценность, предметом взятки, как мы выяснили, могут быть и выгоды имущественного характера, то есть различного рода услуги, оказываемые должностному лицу бесплатно (безвозмездно), но подлежащие оплате. К выгодам имущественного характера относятся также более замаскированные виды вознаграждения: передача части акций с учетом их оплаты за счет дивидендов, занижение стоимости приватизируемых объектов, уменьшение ставок арендной платы за пользование банковским кредитом и т.д. Выгода, как и услуга имущественного характера, должна иметь денежную оценку для взяткодателя. В качестве взятки не может рассматриваться предоставление должностному лицу выгодной работы, поскольку здесь нет приобретения выгод имущественного характера. Не могут быть предметом взятки услуги неимущественного характера (хвалебный очерк, статья в газете, положительная характеристика или рекомендация, соавторство в научной работе и т.д.), оказываемые должностному лицу, хотя бы и за совершение определенных действий по службе.

До сих пор в литературе по уголовному праву, судебной и следственной практике не находит однозначного решения вопрос о том, следует ли относить к предмету взятки услуги сексуального характера. По мнению белорусских ученых, есть основания относить к выгоде имущественного характера и предоставленную бесплатно должностному лицу, но оплаченную кем-либо, о чем ему известно, сексуальную услугу [5, с. 834]. В Российской Федерации точки зрения по этому вопросу разошлись. Так, по мнению одних авторов, не может быть предметом взятки фактически оплачиваемая услуга, которая, однако, не является легитимной. Предоставление услуг проституток не может составлять предмет взятки, поскольку в России проституция официально не разрешена, следовательно, соответствующие услуги не законны [12, с. 707]. Иная точка зрения сводится к тому, что поскольку в России существует проституция, суть которой составляют платные сексуальные услуги, поэтому если должностному лицу предоставляют мужчину или женщину, чьи услуги оплачены, о чем субъект осведомлен, то принятие такой услуги должно квалифицироваться как получение взятки [13, с. 613].

Представляется обоснованным мнение о том, что платные сексуальные услуги, независимо от легализации проституции в государстве, объективно представляет собой услугу имущественного характера. Вряд ли можно назвать такую услугу неимущественной лишь потому, что проституция запрещена законом. Совершенно иная ситуация складывается тогда, когда тот, кто заинтересован в совершении обусловленных от должностного лица служебных действий, сам

оказывает должностному лицу интимные услуги. В этом случае такого рода услуги не могут иметь стоимостного выражения, и не будут являться взяткой.

Изучение уголовных дел по фактам взяточничества свидетельствует о том, что в качестве предмета взятки очень редко фигурирует выгода имущественного характера: лишь в 5% случаев [14, с. 1].

Долгие годы в теории уголовного права спорным являлся вопрос о том, необходима ли для состава получения взятки обусловленность взяткой действий, в связи с которыми она получается, или состав взяточничества имеется и при отсутствии такой обусловленности. В этом споре победителями оказались сторонники той точки зрения, согласно которой обусловленность действий, за которые она получается, не является обязательным признаком взяточничества [2, с. 138; 15, с.23]. Поэтому ответственность за взяточничество наступает независимо от времени получения должностным лицом взятки – до или после совершения желательного для взяткодателя действия или бездействия. Как справедливо отмечает А.И. Добродей, “для квалификации решающее значение имеет не момент совершения или несоблюдения данных действий, а их характер и содержание” [16, с. 76].

Субъектом получения взятки является лишь должностное лицо, понятие и признаки которого рассматриваются в части четвертой ст. 4 УК. Здесь же названы категории граждан, относящиеся к должностным лицам [17, с. 6-7]. Одним из важных вопросов, касающихся субъекта получения взятки, является вопрос о том, кто может быть признан должностным лицом по признаку выполнения им юридически значимых действий. Данный вопрос возник в связи с неоднозначным пониманием субъекта получения взятки как должностного лица по указанному признаку. Следствием этого явилась противоречивая правоприменительная практика. Так, в одних случаях преподаватели, получающие вознаграждение за положительную оценку на экзамене или зачете привлекались к уголовной ответственности и осуждались за получение взятки. Например, судом Ленинского района г. Гродно был осужден гражданин М. за то, что, являясь преподавателем Гродненского филиала коммерческого университета, за решение вопроса о сдаче зачета получил взятку в размере 200 долларов США [18, с. 74].

В других же случаях при аналогичных обстоятельствах преподаватели должностными лицами не признавались ввиду того, что выставление ими зачетов и экзаменационных оценок не рассматривались судами как совершение юридически значимых действий. Например, судом Советского района г. Минска была оправдана гражданка С. по обвинению в совершении преступления, которая, являясь старшим преподавателем кафедры физвоспитания и спорта БГПА, неоднократно вымогала и получала от студентов денежные средства, а также выгоду имущественного характера за благоприятное решение вопросов, входящих в ее компетенцию. Вывод суда об отсутствии в действиях С. состава преступления, предусмотренного ст. 430 УК, был обоснован тем, что С. не является должностным лицом [18, с. 74]. В связи с этим встал вопрос, могут ли быть признаны должностными лицами преподаватели учебных заведений, наделенные функциями официально оценивать знания обучаемых со всеми вытекающими из такой оценки правовыми последствиями. В своем заключении от 12 ноября 2001 г. № 3-129/2001 Конституционный Суд, основываясь на общепринятом понятии юридически значимых действий как действий, в результате совершения которых наступают или могут наступить правовые последствия в виде возникновения, изменения или прекращения правоотношений, отметил, что лица, уполномочен-

ные в установленном порядке на совершение таких действий, являются по смыслу Уголовного кодекса должностными лицами, независимо от того, занимают они или не занимают должности, связанные с выполнением организационно-распорядительных или административно-хозяйственных обязанностей. Конституционный Суд однозначно высказался в пользу признания преподавателей техникумов и вузов, уполномоченных в установленном порядке на принятие у обучающихся зачетов или экзаменов, должностными лицами по признаку совершения ими юридически значимых действий [19, с. 43-47].

Однако и после этого дискуссии по затронутому вопросу не прекратились, а ряд авторов высказали иные, отличные от заключения № 3-129/2001, точки зрения [20, с. 51-52; 21, с. 30-31]. На наш взгляд, в Заключении Конституционного Суда от 12 ноября 2001 г. № 3-129/2001 содержится расширительная трактовка должностного лица по признаку совершения юридически значимых действий и отнесение по этому признаку преподавателей к должностным лицам. Но ведь сам по себе преподаватель не определяет обязанность правовых последствий для студента, выставляя ему ту или иную оценку на экзамене, это решает не он. Оценки, выставленные на экзаменах, автоматически не порождают никаких последствий. Они могут привести к возникновению, изменению или прекращению правоотношений лишь в сочетании с действиями других субъектов (ректор, директор и т.д.). Полагаем, что при принятии указанного заключения это хорошо понимали. Однако широкое распространение в то время в сфере образования поборов с учащихся и необходимость противодействовать этому обусловили принятие названного заключения. В новых социальных условиях этот дискуссионный вопрос требует углубленного его анализа с учетом современных реалий и возможной корректировки нормативных правовых актов.

Одним из наиболее спорных вопросов, касающихся квалифицирующих признаков получения взятки, является вопрос о ее вымогательстве. Изучение и обобщение высказанных суждений на этот счет свидетельствуют, что в научной юридической литературе доминирует определение вымогательства, данное в постановлении Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 26 июня 2003 г. № 6 “О судебной практике по делам о взяточничестве”. В соответствии с ним белорусские ученые под получением взятки путем вымогательства понимают требование должностного лица дать ему взятку под угрозой совершения им таких действий по службе, которые могут причинить ущерб законным интересам гражданина либо под угрозой поставить гражданина посредством своего бездействия по службе в такие условия, при которых последний будет вынужден дать взятку должностному лицу для предотвращения вреда его правоохраняемым интересам [5, с. 839; 22, с. 33]. Из этого следует, что вымогательства взятки не будет, когда должностное лицо требует взятку под угрозой совершения законных, но ущемляющих интересы взяткодателя действий (например, законно возбудить уголовное дело, уволить за неоднократные прогулы с работы и т.п.). Данная ситуация нам представляется довольно странной: вроде вымогательство есть (то есть требование дать взятку под угрозой), но в то же время его и нет. К тому же вряд ли можно признать законным интересом стремление преступника избежать уголовной ответственности или прогульщика избежать дисциплинарной ответственности. Кроме того, и угроза в подобных случаях совершается не для достижения правомерной цели. Наоборот, должностное лицо применяет ее для того, чтобы получить взятку, то есть для достижения противозаконной цели. Оно употребляет предоставленные ему права во зло, то есть злоупотребля-

ет ими. Злоупотребление же правом путем угрозы совершения правомерных действий для достижения противоправных целей, как справедливо отмечает Н.А. Бабий, следует приравнять к вымогательству [23, с. 39].

В словаре русского языка слово “вымогать” трактуется как “добиваться чего-либо принуждением, угрозами, насилием” [24, с. 266]. Никаких других признаков вымогательства не указывается. В связи с этим представляется, что отсутствует вымогательство взятки путем умышленного подставления гражданина посредством бездействия по службе в такие условия, при которых он вынужден дать взятку для предотвращения вредных последствий его правоохраняемым интересам, поскольку со стороны взяткополучателя отсутствует прямое требование дачи взятки и открытая угроза законным интересам взяткодателя. Следовательно, толкование вымогательства применительно к получению взятки является расширительным и не соответствует уголовно-правовой характеристике вымогательства в уголовном праве.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что понятие вымогательства взятки нуждается в дальнейшем изучении и уточнении. В этой связи представляется несомненный интерес позиция авторов, предлагающих пересмотреть разъяснение вымогательства взятки, данное в постановлении Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 26 июня 2003 г. № 6, а также выделить норму о должностном вымогательстве в отдельную статью [25, с. 62].

Одной из сложных проблем рассматриваемой темы является и проблема наказания. Анализ уголовного законодательства и практики противодействия преступлениям данного вида показывает, что в различные периоды истории нашей республики наказание за получение взятки варьировалось: от минимального – 6 месяцев лишения свободы по УК БССР 1928 г. [26, с. 57-58] до смертной казни при получении взятки при особо отягчающих обстоятельствах [27].

В настоящее время существуют различные подходы к наказанию за рассматриваемое преступление: одни авторы предлагают ужесточить его, другие – наоборот, смягчить. Как нам представляется, уголовное наказание, в том числе и самое суровое, само по себе не восстанавливает нарушенного права, не возмещает причиненного преступником вреда. Как свидетельствует практика его применения, прямой зависимости между количеством совершенных преступлений и ужесточением наказания за них не существует и далеко не всегда применение наказаний, связанных с изоляцией от общества, способствует перевоспитанию преступников. Содержание же большего числа граждан в исправительных учреждениях тяжким бременем ложится на бюджет государства.

В связи с изложенным, а также учитывая, что в настоящее время санкция ч. 1 ст. 430 УК содержит только наказания, связанные с ограничением или лишением свободы, представляется целесообразным ее корректировка, направленная на применение мер уголовно-правового воздействия, не связанных с изоляцией от общества, в том числе несущая в себе кару имущественного характера (например, штраф). Коррекция в подобном направлении санкции ч. 1 ст. 430 УК не будет означать существенного смягчения уголовной ответственности за это преступление, но в большей мере будет способствовать достижению ее целей, а также индивидуализации наказания.

Заклучение

На основании изложенного можно сделать следующие выводы:

1. Научные точки зрения в вопросе об объекте получения взятки разнятся. Полагаем необходимым считать непосредственным объектом рассматриваемого преступления конкретные отношения, которые нарушаются в сфере государственного управления: порядок материального вознаграждения должностных лиц и интересы службы.

2. Предметом взятки являются различные материальные ценности, блага, услуги, выгоды, которые носят имущественный характер и предоставляют получателю материальную выгоду.

3. В настоящее время в нормативных правовых актах содержится расширительная трактовка должностного лица по признаку совершения юридически значимых действий. На наш взгляд, в новых социально-исторических условиях данный вопрос требует углубленного осмысления и возможной корректировки его толкования.

4. Понятие вымогательства взятки так же нуждается в дальнейшем изучении и уточнении, так как в настоящее время его толкование является расширительным и не в полной мере соответствует уголовно-правовой характеристике вымогательства в уголовном праве.

5. В целях повышения социальной результативности и большей эффективности наказания, назначаемого за рассматриваемое преступление, представляется целесообразным дополнить санкцию ч. 1 ст. 430 УК наказанием имущественного характера, например, штрафом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Оскарров, П.Д.** Ответственность за должностные преступления в зарубежных странах / П.Д. Оскарров. – М. : Изд. группа “ИНФРА”, 1994. – 235 с.
2. **Здравомыслов, Б.В.** Должностные преступления. Понятие и квалификация / Б.В. Здравомыслов. – М. : Юрид. лит., 1975. – 168 с.
3. Уголовное право БССР. Часть Особенная / под общ. ред. И.С. Тишкевича. – Минск : Вышэйш. шк., 1978. – 384 с.
4. Курс советского уголовного права. Часть Особенная : в 6 т. / отв. ред. Н.А. Беляев, М.Д. Шаргородский. – Л. : Изд-во Лен-го ун-та им. А.А. Жданова, 1978. – Т. 4. – 560 с.
5. Уголовное право Республики Беларусь. Особенная часть : учеб. пособие / Н.Ф. Ахраменко [и др.] ; под ред. Н.А. Бабя, И.О. Грунтова. – Минск : Новое знание, 2002. – 912 с.
6. **Волженкин, Б.В.** Служебные преступления: комментарий законодательства и судебной практики / Б.В. Волженкин. – СПб. : Изд-во “Юрид. центр Пресс”, 2005. – 560 с.
7. **Бабий, Н.А.** Объект и предмет взяточничества / Н.А. Бабий // Проблемы укрепления законности и правопорядка: наука, практика, тенденции : сб. науч. тр. ; редкол. : В.М. Хомич [и др.] ; Науч.-практ. центр проблем укрепления законности и правопорядка Генер. Прокуратуры Респ. Беларусь. – Минск : БГУФК, 2010. – С. 103–128.
8. **Бабий, Н.** Получение взятки: понятие и характеристика основного состава / Н. Бабий // Юстыцыя Беларусі. – 2008. – № 6. – С. 35–40.
9. О судебной практике по делам о взяточничестве: постановление Пленума Верховного Суда Респ. Беларусь, 26 июня 2003 г. № 6 : в ред. постановления Пленума Верховного Суда Респ. Беларусь от 24.09.2009 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

10. **Добродей, А.** К вопросу о предмете взятки / А. Добродей // Юстыцыя Беларусі. – 2002. – № 5. – С. 47-50.
11. Гражданский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 ноября 1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 03.07.2011 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
12. **Иванов Н.Г.** Уголовное право России. Общая и Особенная части : учебник для вузов / Н.Г. Иванов. – М. : Изд-во “Экзамен”, 2003. – 768 с.
13. **Казаченко, И.Я.** Уголовное право. Особенная часть : учебник для вузов / И.Я. Казаченко, З.А. Незнамова, Г.П. Новоселов. – М. : Изд. группа “ИНФРА”, 1998. – 768 с.
14. **Рисник, С.** УБЭП: треть криминала – с элементами коррупции / С. Рисник // На страже. – 2005. – 21 янв. – С. 1.
15. **Ситковец, О.Н.** Ответственность за получение взятки / О.Н. Ситковец // Уголов. право. – 2005. – № 1. – С. 22–26.
16. **Добродей, А.** Уголовно-правовая оценка получения взятки (ст. 430 Уголовного кодекса Республики Беларусь) / А. Добродей // Юрист. – 2007. – № 6. – С. 74–78.
17. Уголовный кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 2 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 08.11.2011 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
18. **Василевич, Г.А.** Ответственность за взяточничество в контексте равенства всех перед законом / Г.А. Василевич // Право Беларуси. – 2003. – № 24. – С. 73–76.
19. Заключение Конституционного Суда Республики Беларусь от 12 ноября 2001 г., № 3-129/2001 “О соответствии Конституции положения пункта 3 части четвертой, статьи четвертой Уголовного кодекса Республики Беларусь и основанной на нем практике применения понятия должностного лица по признаку совершения юридически значимых действий” // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 108. – С. 43–47.
20. **Хомич, В.М.** Взятничество через призму уголовного закона и судебной практики / В.М. Хомич // Судовы веснік. – 2003. – № 2. – С. 51–52.
21. **Барков, А.** Трактоўка должностного лица по признаку совершения юридически значимых действий / А. Барков // Юстыцыя Беларусі. – 2008. – № 8. – С. 28–31.
22. **Бабий, Н.** Получение взятки: характеристика квалифицирующих признаков и отграничение от смежных преступлений / Н. Бабий // Юстыцыя Беларусі. – 2008. – № 8. – С. 32–37.
23. **Бабий, Н.** Злоупотребление правом как способ вымогательства взятки / Н. Бабий // Юстыцыя Беларусі. – 2008. – № 3. – С. 36–40.
24. Словарь русского языка : в 4 т. / АН СССР, Ин-т рус. яз. ; под ред. А.П. Евгеньевой. – 2-е изд., исп. и доп. – М. : Рус. яз., 1981 – 1984. – Т. 1 : А–Й, 1981. – 698 с.
25. **Салаев, Г.А.** Вымогательство взятки: понятие и проблемы квалификации. / Г.А. Салаев // Юрид. журнал. – 2007. – № 4. – С. 60–62.
26. Уголовный кодекс БССР. – Минск : Гос. изд-во при СНК БССР, 1940. – 107 с.
27. Уголовный кодекс Белорусской ССР : офиц. текст с изм. на 1 апр. 1971 г. – Минск : Беларусь, 1971. – 198 с.

Поступила в редакцию 20.12.2011 г.

УДК 347.157.3 (476) (043.3)

Т.Д. ТРАМБАЧЕВА

ОТМЕНА РЕШЕНИЯ ОБ ОБЪЯВЛЕНИИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО ПОЛНОСТЬЮ ДЕЕСПОСОБНЫМ (ЭМАНСИПАЦИИ) И ЕЕ ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Вопрос об отмене решения об эмансипации несовершеннолетнего или признания данного факта недействительным в научной литературе является дискуссионным. В то же время отмена эмансипации будет противоречить законодательству, а также конституционным правам и свободам гражданина. А для признания эмансипации недействительной уже сейчас на практике существует достаточное количество предпосылок. К ним можно отнести нарушения материальных условий, установленных статьей 26 ГК; обнаружение неизвестных ранее обстоятельств жизни несовершеннолетнего, которые могли бы изменить решение органа опеки и попечительства либо суда об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным или предоставление подложных или фиктивных документов.

Введение

Эмансипация представляет собой новый сложный, находящийся на стадии становления и развития гражданско-правовой институт, требующий всестороннего теоретического исследования и законодательного совершенствования в целях его более эффективного применения.

Введение института эмансипации объясняется различными объективными причинами. Прежде всего, особенностью физического и психического развития, а также акселерацией современной молодежи. С развитием рыночных отношений все больше молодых людей, не достигших совершеннолетия, принимают участие в трудовых и предпринимательских отношениях. Учитывая эти обстоятельства, законодатель и ввел в ГК 1998 г. институт эмансипации, преследуя при этом цель предоставления несовершеннолетним независимости от родителей, усыновителей или попечителя в гражданских правоотношениях и самостоятельного их участия как полноправных субъектов в гражданском обороте. Это способствует более полному и всестороннему учету интересов как современной молодежи, так и интересов государства и общества в целом.

Остались теоретически неисследованными и законодательно неразрешенными важные с теоретической и практической точек зрения проблемы правового положения и статуса эмансипированного несовершеннолетнего в гражданском праве, условий отмены решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным и юридических последствий такой отмены. Именно эти и некоторые другие проблемы и предопределили выбор темы исследования.

Основная часть

Гражданский кодекс Республики Беларусь (далее – ГК) и Гражданский процессуальный кодекс Республики Беларусь (далее – ГПК) не содержат специальных норм о возможности последующей отмены решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным и правовых последствий такой отмены. Это порождает разные мнения по данному вопросу среди ученых цивилистов, неодинаковые подходы в работе органов опеки и попечительства, судов.

Одни ученые считают, что решение об эмансипации возможно отменить в судебном порядке. Л.Е. Шаройко, в частности, отмечает, что "...решение суда и

органа опеки и попечительства об эмансипации несовершеннолетнего может быть отменено в судебном порядке. С заявлением об отмене эмансипации могут обратиться родители, усыновители, попечители, а также орган опеки и попечительства. При этом заявление подается в суд, вынесший решение, либо в суд по месту нахождения органа опеки и попечительства, принявшего решение об эмансипации. При наличии достаточных оснований, в частности, если подросток злоупотребляет или неразумно распоряжается своим заработком и т.д., суд вправе вынести решение об отмене эмансипации” [1, с. 35]. Другие ученые утверждают, что эмансипацию вообще отменить нельзя. По мнению Р.Б. Хафизовой, в случае ее отмены “...ставится под сомнение юридическая сила совершенных эмансипированным юридических действий, что может иметь значительные правовые последствия. Отмена эмансипации несовершеннолетнего невозможна даже в случае неправомерного вынесения судебного решения” [2, с. 187]. С точки зрения С.В. Букшиной, эмансипацию отменить нельзя, но можно признать ее недействительной. Она пишет, что “эмансипация – это бесповоротный акт, и ее отмена не возможна. Иметь место может лишь признание недействительным объявление лица полностью дееспособным” [3, с. 22].

Анализ законодательства стран ближнего зарубежья показал, что только Гражданский процессуальный кодекс Кыргызской Республики содержит нормы об отмене решения об эмансипации. Согласно ст. 291 при наличии достаточных оснований суд может принять решение об отмене решения органов опеки и попечительства об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным [4]. Однако указанная статья не содержит условий и последствий отмены такого решения.

На наш взгляд, независимо от того, каким органом вынесено решение об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным – органом опеки и попечительства или судом заинтересованное лицо может ставить вопрос об отмене этого решения в судебном порядке.

Для отмены решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным необходимо наличие определенных предпосылок, к которым следует отнести: 1) нарушение установленных законодательством условий объявления несовершеннолетнего полностью дееспособным; 2) выявление обстоятельств жизни несовершеннолетнего, имевших место на момент вынесения решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным, но не известных органу опеки и попечительства или суду, которые могли бы повлиять на принимаемое решение; 3) предоставление подложных или фиктивных документов, на основании которых было вынесено решение об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным.

В случае нарушения установленных законодательством условий эмансипации, отмена решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным может иметь место, если: а) лицо не достигло шестнадцатилетнего возраста; б) не имеется согласия самого несовершеннолетнего на эмансипацию, а также если вынесено решение органами опеки и попечительства при отсутствии согласия на эмансипацию одного из родителей, усыновителей или попечителя; в) не учтены личные качества несовершеннолетнего и т.д.

Это подтверждается и практикой. Решением администрации Октябрьского района г. Могилева в 2001 г. была эмансипирована несовершеннолетняя К., у которой имелся грудной ребенок. Несовершеннолетняя К. проживала совместно с матерью, гражданкой Н., которая была лишена в отношении своей дочери К. родительских прав и страдала хроническим алкоголизмом. Отец умер. Сама несовершеннолетняя К. по месту жительства характеризовалась с отрицательной

стороны, состояла на учете в комиссии по делам несовершеннолетних, злоупотребляла спиртными напитками, была отчислена из профтехучилища за прогулы. Воспитанием и содержанием своей грудной дочери не занималась. Ребенок находился в антисанитарных условиях. По решению комиссии в составе представителей органов опеки и попечительства и комиссии по делам несовершеннолетних младенец был отобран у К. и направлен в больницу для лечения.

Возник вопрос о дальнейшей судьбе грудного ребенка, о возможности его усыновления. Но сначала необходимо было в судебном порядке лишить несовершеннолетнюю К. родительских прав, а это возможно было только при наличии у нее полной дееспособности.

Для того чтобы решить этот вопрос, методисты по охране прав ребенка предложили несовершеннолетней К. подать заявление в администрацию Октябрьского района г. Могилева с просьбой о своей эмансипации. Несовершеннолетняя К. так и поступила. В заявлении она указала, что имеет дочь и ведет самостоятельный образ жизни. Было истребовано и согласие гражданки Н., матери несовершеннолетней К., на эмансипацию К. Заявление К. было удовлетворено и она была признана эмансипированной [5].

Здесь налицо нарушение законодательства. Основаниями для отмены решения могут служить следующие обстоятельства: 1) поскольку гражданка Н. была лишена родительских прав в отношении К., то она не являлась законным представителем несовершеннолетней К., и, следовательно, ее согласие на эмансипацию не должно было учитываться; 2) решение об эмансипации должен был принимать суд, так как отца не было; 3) не были соблюдены условия эмансипации, предусмотренные ст. 26 ГК. Наличие ребенка без вступления в брак не является условием для объявления несовершеннолетней полностью дееспособной.

Вторым условием для отмены решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным может быть выявление неизвестных ранее обстоятельств жизни несовершеннолетнего, имевших место на момент рассмотрения дела об эмансипации, и которые могли бы повлиять на принимаемое решение органов опеки и попечительства. К ним могут относиться любые жизненные ситуации, которые характеризовали бы подростка как лицо, не способное осознать свои поступки и руководить своим поведением: ранее совершенное и не погашенное преступление; отчисление из учебного заведения за прогулы, пьянство; лечение в психиатрической больнице; состояние на учете в наркологическом диспансере и т.д.

В качестве третьего условия для отмены решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным может выступать предоставление подложных или фиктивных документов (подложные копии трудовой книжки, аттестата об образовании, характеристики с места работы, учебы и т.д.), которые являются определяющими при вынесении решения соответствующими органами об эмансипации. Следует различать подложные и фиктивные документы. Подложный документ – фальшивый документ, изготовленный с соблюдением установленной формы или подлинный документ с частично измененными реквизитами. Фиктивный – изготовленный по образцам подлинных документов, подделка.

Если у представителя органа опеки и попечительства или суда возникают сомнения в подлинности документов, они должны сделать запрос в соответствующую инстанцию. Безусловным доказательством подложности или фиктивности документа является заключение эксперта.

Считаем, что отмена решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным в связи с прекращением трудовой деятельности и занятием

предпринимательством недопустима, так как это будет являться нарушением конституционных прав гражданина. Статья 41 Конституции гарантирует право на труд, выбор профессии, рода занятий и работы в соответствии с призванием, способностями, образованием, профессиональной подготовкой и с учетом общественных потребностей. У каждого человека есть эта возможность – совершать те или иные действия, а воспользоваться ею – это право, а не обязанность. Причины прекращения трудовых отношений или предпринимательской деятельности могут быть различные: признание индивидуального предпринимателя экономически несостоятельным (банкротом); тяжелая болезнь несовершеннолетнего и др.

С точки зрения А.М. Нечаевой, “...возвращение обретшего полную дееспособность несовершеннолетнего в прежнее состояние, например, из-за нежелания трудиться, невозможно, противоестественно” [6, с. 31]. В.В. Подгруппа также считает, что “...эмансипированный несовершеннолетний сохраняет дееспособность в полном объеме независимо от того, что он до достижения восемнадцати лет прекратит трудовые отношения или предпринимательскую деятельность” [7, с. 763].

Нет оснований для отмены решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным и тогда, когда эмансипированный несовершеннолетний неразумно распоряжается полученными денежными средствами (например, тратит их на азартные игры в казино и т.п.). Н.И. Красовская по этому поводу пишет: “...при наличии достаточных оснований по ходатайству родителей, усыновителей или попечителя либо органа опеки и попечительства несовершеннолетнего этого возраста можно ограничить или лишит права самостоятельно распоряжаться своими заработком, стипендией или иными доходами. Это не допускается в отношении тех несовершеннолетних, которые приобрели полную дееспособность в результате заключения брака или в результате эмансипации” [8, с. 259].

На тех же позициях стоит и законодатель. Согласно п. 4 ст. 25 ГК при наличии достаточных оснований суд по ходатайству родителей, усыновителей или попечителя либо органа опеки и попечительства может ограничить или лишит несовершеннолетнего в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет права самостоятельно распоряжаться своими заработком, стипендией или иными доходами, за исключением случаев, когда такой несовершеннолетний приобрел дееспособность в полном объеме в результате вступления в брак или принятия решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным.

Это объясняется тем, что приобретая полную гражданскую дееспособность, несовершеннолетние уравниваются в правах и обязанностях с совершеннолетними гражданами в области гражданских правоотношений, а дееспособные граждане в таких случаях не лишаются дееспособности. Однако, как считает А.М. Нечаева, “... при этом не исключается применение общих правил по утрате, ограничению дееспособности” [6, с. 31]. К эмансипированному несовершеннолетнему должна применяться ст. 30 ГК об ограничении дееспособности граждан, предусматривающая положение о том, что гражданин вследствие злоупотребления спиртными напитками или наркотическими веществами, ставящий свою семью в тяжелое материальное положение, может быть ограничен в дееспособности в судебном порядке по требованию заинтересованных лиц.

В целях решения данного вопроса на законодательном уровне в главу 3 “Граждане (физические лица)” ГК следует включить новую статью “Отмена решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным”, в которой закрепить, что: “Решение об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным подлежит отмене в судебном порядке при нарушении условий, установленных пунк-

том 1 статьи 26 настоящего Кодекса, а также при выявлении неизвестных ранее обстоятельств жизни несовершеннолетнего, которые могли бы повлиять на решение органа опеки и попечительства либо суда об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным, а также при предоставлении подложных или фиктивных документов, на основе которых было вынесено это решение”.

Заявление об отмене решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным может быть предъявлено самим несовершеннолетним, его родителями, усыновителями, а также прокурором, в случаях предусмотренных законом. Участие представителя органа опеки и попечительства, а также прокурора в судебном заседании должно быть обязательно. По вступлении в законную силу постановления об отмене решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным копия этого решения должна быть направлена судом в органы опеки и попечительства.

Порядок отмены решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным должен быть закреплен в отдельной статье в ГК.

Последствием отмены решения органов опеки и попечительства или суда об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным будет являться признание самого факта эмансипации недействительным с момента вынесения решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным, поскольку именно с этого момента несовершеннолетний имел возможность реализовать свое право на эмансипацию в полном объеме путем совершения различного рода сделок и несения по ним самостоятельной имущественной ответственности. С этого момента произошли нарушения законных прав и интересов как самого несовершеннолетнего, так и третьих лиц.

Признание эмансипации недействительной происходит всегда по причине нарушения условий, установленных законом, и оно должно быть восстановлено именно с момента вынесения решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным. Это дает возможность не только прекратить правоотношения на будущее время, но и вернуть прежний правовой статус несовершеннолетнему, существовавший до вынесения решения об эмансипации.

После отмены решения несовершеннолетний приобретает прежний гражданско-правовой статус, на него распространяются нормы ст. 25 ГК о дееспособности несовершеннолетних в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет. Над ним восстанавливается попечительство. Если до отмены решения была произведена постанова на учет нуждающегося в улучшении жилищных условий, вступление в члены товарищества, гаражного кооператива, эмансипированный назначен опекуном или попечителем и т.д., то суд должен направить копию решения в соответствующий орган для сведения.

Однако что касается гражданско-правовых сделок, которые были совершены эмансипированным несовершеннолетним, то они должны считаться действительными с момента их совершения и со всеми вытекающими отсюда юридическими последствиями.

В этом плане следует согласиться с С.В. Букшиной, которая считает, что “...нецелесообразно ставить под сомнение юридическую силу совершенных эмансипированным лицом действий. ...Таким образом, все совершенные (хотя и неисполненные) несовершеннолетним сделки в период пребывания его эмансипированным будут сохранять свою силу. Такое положение имеет немаловажное значение для кредиторов лица и именно в целях охраны их интересов должно быть закреплено в законе” [3, с. 56].

Отмена решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным прекращает возникшие во время эмансипации права и обязанности несовершеннолетнего. Однако, с нашей точки зрения, если отпали те обстоятельства, которые препятствовали объявлению несовершеннолетнего полностью дееспособным к моменту отмены решения, то эмансипация в судебном порядке может быть признана действительной. Например, если в момент вынесения решения несовершеннолетний нигде не работал, а предоставил фиктивные документы о своей трудовой деятельности, однако на момент отмены решения об эмансипации имел постоянный источник доходов (занимался предпринимательской, трудовой или иной другой законной деятельностью), то, как нам представляется, нет необходимости признавать эмансипацию недействительной, а затем снова давать возможность несовершеннолетнему обращаться в соответствующий орган с заявлением об эмансипации. По аналогии решаются вопросы последствий признания брака недействительным. Так, например, ч. 3 ст. 46 КоБС предусмотрено, что, если при рассмотрении дела о признании брака недействительным суд установит, что отпали обстоятельства, препятствовавшие заключению брака, он вправе по своей инициативе отказать в удовлетворении иска и признать брак действительным с момента отпадения этих обстоятельств.

Эмансипация автоматически утрачивает свою силу в момент достижения лицом совершеннолетия, поэтому нет оснований в этот период ставить вопрос об отмене решения об эмансипации, которое было вынесено ранее до достижения восемнадцати лет.

В связи с изложенным, целесообразно в главу 3 “Граждане (физические лица)” ГК внести отдельную статью “Правовые последствия отмены решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным” в следующей редакции: “Отмена решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным влечет недействительность эмансипации с момента вынесения решения органом опеки и попечительства либо вступления в законную силу решения суда об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным.

Отмена решения и признание эмансипации недействительной не освобождает несовершеннолетнего от исполнения обязательств, возникших у него с момента его эмансипации”.

Заключение

В заключении хотелось бы обратить внимание на необходимость законодательной регламентации вопроса о возможности отмены решения органа опеки и попечительства или суда об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным и ее правовых последствий. Действующим ГК он не урегулирован, что порождает разные толкования его в теории и на практике. Для устранения данного пробела в ГК следует внести норму, согласно которой при нарушении условий эмансипации, закрепленных в ст. 26 ГК, выявлении неизвестных ранее обстоятельств жизни несовершеннолетнего, которые могли бы повлиять на решение органа опеки и попечительства либо суда об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным, а также при предоставлении подложных или фиктивных документов решение об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным может быть отменено. Отмена такого решения может быть осуществлена только в судебном порядке.

Нуждается в урегулировании и вопрос о правовых последствиях отмены решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным. Его законодательное урегулирование имеет важное значение не только для несовер-

шеннолетнего, его контрагентов по гражданским обязательствам, но и для стабильности гражданских правоотношений, в которых участвуют эмансипированные несовершеннолетние.

Данные положения востребованы, так как на практике возникают вопросы, связанные с необходимостью отмены решения об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным и поскольку ответа на них закон не дает, то они разрешаются по-разному, что вредит авторитету гражданского закона, влечет нарушения прав и интересов несовершеннолетних, усложняет работу органов опеки и попечительства и суда.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Шаройко, Л.** Эмансипация несовершеннолетних граждан / Л. Шаройко // Судовы веснік. – 2002. – № 3. – С. 35–37.
2. **Хафизова, Р.Б.** Процедуры эмансипации несовершеннолетних / Р.Б. Хафизова // Предпринимательство в России: взаимодействие бизнеса и государства : Всерос. науч.-практ. конф., Казань, 25 апреля 2008 г. / Ин-т экономики управления и права. – Казань, 2008. – С. 187.
3. **Букшина, С.В.** Эмансипация несовершеннолетних граждан по законодательству Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / С.В. Букшина ; Томский гос. ун-т. – Томск, 2003. – 27 с.
4. Гражданский процессуальный кодекс Кыргызской Республики : Кодекс Кыргызской Республики : принят Законодательным собранием Жогорку Кенеша Кыргызской Республики 29 дек. 1999 г. № 146 : в ред. от 25 июля 2008 г. // Министерство внутренних дел Кыргызской Республики [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа : <http://lawlib.freenet.uz/laws/kyrgyz/gpkkg-/33.html>. – Дата доступа : 10.06.2009.
5. Решение администрации Октябрьского района г. Могилева, 15 окт. 2001 г., № 10-39.
6. **Нечаева, А.М.** О правоспособности и дееспособности физических лиц / А.М. Нечаева // Государство и право. – 2001. – № 2. – С. 29–34.
7. **Подгруша, В.В.** Гражданское право : справочник–комментарий / В.В. Подгруша. – Минск : Книжный дом, 2003. – 831 с.
8. **Красовская, Н.И.** Материальные права ребенка / Н.И. Красовская // Проблемы совершенствования правового регулирования имущественных отношений и защиты прав физических и юридических лиц : материалы Междунар. науч. конф. : в 2 ч., Гродно, 22 – 23 марта 2002 г. / Гроднен. гос. ун-т ; редкол.: Н.Г. Станкевич [и др.]. – Гродно : ГрГУ, 2002. – Ч. 1. – С. 257–263.

Поступила в редакцию 25.10.2011 г.

УДК 340:339.187.62

Г.Н. МОСКАЛЕВИЧ

ПРАВОВАЯ СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ ОПЕРАТИВНОГО ЛИЗИНГА

Статья посвящена правовым проблемам, связанным с использованием договора оперативного лизинга в предпринимательской деятельности. Отмечается перспективность развития данного вида лизинга, его распространенность в мировой практике. Рассматриваются специфические особенности оперативного лизинга, раскрывается его правовая сущность.

Делается вывод о необходимости дальнейшего совершенствования правового регулирования лизинговых отношений, возникающих при сделках с оперативным лизингом; целесообразности принятия в Республике Беларусь Закона о лизинге, в котором мог бы найти достойное место и оперативный лизинг.

Введение

Сегодня из всех видов лизинга наиболее популярным становится оперативный лизинг. Исследование рынка лизинговых услуг в Республике Беларусь и в других странах показало, что использование оперативного лизинга при определенных экономических условиях и в зависимости от целей и задач промышленной политики страны может оказаться более эффективным инструментом обновения основных фондов предприятий, чем финансовый лизинг.

Вместе с тем в Республике Беларусь оперативному лизингу до настоящего времени не уделялось должного внимания, как со стороны законодателя, так и в экономическом плане.

Исследованием лизинга занимаются, как правило, ученые-экономисты, наиболее известные из которых белорусские ученые: Н.Н. Затолгутская, А.О. Левкович, Л.Н. Филипенко и др., а также российские специалисты: В.Д. Газман, В.А. Горемыкин, Н.И. Киркорова, М.И. Лещенко, А.С. Осипов, Л.Н. Прилуцкий, А.А. Прудникова, Е.Н. Чекмарева и др.

Правовым аспектам лизинга уделяется намного меньше внимания. В немногочисленных диссертационных исследованиях ученых Республики Беларусь в основном рассматриваются общеправовые аспекты договора лизинга (В.Н. Воробьев, О.А. Халабуденко, М.Н. Шимкович).

В отношении оперативного лизинга в Республике Беларусь специальных исследований не проводилось. В публикациях можно найти лишь отдельные высказывания практиков относительно лизинговой деятельности на условиях договора оперативного лизинга, в которых подчеркивается экономическая целесообразность данного вида сделок и прогнозируется положительная динамика его развития в нашей стране.

Полагаем, что эффективность использования и грамотное применение в предпринимательской деятельности оперативного лизинга в немалой степени зависит от понимания его правовой сущности.

Отмеченное свидетельствует об актуальности темы статьи, как для науки, так и для практического применения.

Основная часть

Термин “оперативный лизинг” (иногда его также называют операционным – *operational lease*, эксплуатационным или сервисным) пришел из западных источников, где словосочетание *operating lease* является антонимом понятия “финансовый лизинг”.

В законодательстве многих стран (в том числе практически всех стран бывшего СССР, за исключением Беларуси) такой термин отсутствует: так, в российском Законе “О финансовой аренде (лизинге)” предусматривается только финансовый лизинг; классификации лизинга на законодательном уровне нет.

Однако в первоначальной редакции указанного закона РФ (1998 г.) содержалось определение оперативного лизинга. В дальнейшем поправки, внесенные в него в 2002 г. в результате реформирования лизинговой деятельности, исключили деление лизинга на виды. В измененном законе отсутствуют понятия финансового, возвратного и оперативного лизинга [1]. Сейчас используются только понятия “долгосрочная аренда” и “финансовый лизинг”.

Вместе с тем, несмотря на отсутствие в российском законодательстве понятия “оперативный лизинг”, прямого запрета на проведение сделок с ним тоже нет. Более того, косвенные признаки оперативного лизинга в законе указаны,

например, который не запрещает заключать договор лизинга на неполный срок амортизации предмета лизинга, но на налоговые и амортизационные льготы в этом случае рассчитывать не приходится.

Во многих развитых странах понятие “аренда” четко разделяется на оперативную и финансовую. Российский же законодатель посчитал, что, применяя положения об оперативном лизинге, юридические лица без оснований имели право воспользоваться распространяемыми на лизинговые отношения в целом различного рода преференциями и льготами.

В литературе, посвященной исследованию лизинговых отношений, вопросы признания оперативного лизинга именно в качестве вида (разновидности) лизинга, а также, какими нормами должно осуществляться регулирование оперативного лизинга, носят дискуссионный характер.

Возможно, именно в связи с отсутствием установленного законодателем термина оперативного лизинга в российских литературных источниках встречаются неоднозначные и противоречивые определения. Так, в экономическом словаре можно обнаружить, что оперативный лизинг – это “форма лизинга, при которой лизинговая компания оказывает лизингополучателю услуги по содержанию и ремонту арендованного имущества” [2, с. 468].

Оперативный лизинг, однако, не является формой лизинга, это один из его видов. Общеизвестны лишь две формы лизинга – внутренний и международный лизинг. Кроме того, сервисное обслуживание – не единственный признак и особенность оперативного лизинга.

В данном словаре приводится определение не только оперативного, но и операционного лизинга, который, по мнению автора-составителя, представляет собой “договор аренды, заключаемый на срок, меньший амортизационного периода, что дает возможность лизингодателю после окончания договора вновь сдать имущество в аренду” [2, с. 472].

Как видим, в определении операционного лизинга появляется еще одна важная особенность – срок, меньший амортизационного периода (именно это отличие избрано белорусским законодателем в качестве одного из основных критериев для определения оперативного лизинга). Вместе с тем непонятно, почему автор экономического словаря разделил эти два свойства, наградив каждый из выделенных им видов лизинга одним из указанных свойств, причем неизвестно, на каком основании. Исходя из приведенных формулировок, “оперативный лизинг” – это форма оказания услуги по ремонту и техническому обслуживанию оборудования, а “операционный лизинг” – это договор аренды, отличающийся своей краткосрочностью.

Если соединить эти две формулировки в одну, то получится определение вида лизинга, который подавляющим большинством называется оперативным, но как синоним ему в литературе часто встречается и термин “операционный лизинг”. Попытка автора уточнить эти два термина явно неудачная. Даже разделив данные понятия (хотя это и нецелесообразно), логичнее было бы связать оперативный лизинг с временным фактором – краткосрочностью, а операционный – с операциями по оказанию услуг.

Несмотря на то, что в нашей стране уже появилась практика оперативного лизинга, остаются сомнения относительно соответствия этого понятия отечественной нормативной правовой базе.

В действующем на территории Республики Беларусь Положении о лизинге предусмотрено, что лизинг, при котором лизинговые платежи в течение срока

лизинга обеспечивают возмещение лизингодателю менее 75% контрактной стоимости предмета лизинга и по истечении срока лизинга лизингополучатель возвращает лизингодателю предмет лизинга, определяется как оперативный (п. 3 Положения о лизинге) [3].

Вместе с тем выделение в качестве отдельного вида оперативного лизинга, что, в принципе, соответствует практике лизинговой деятельности в мировом масштабе, вступает в противоречие со статьей 636 ГК Республики Беларусь, устанавливающей в качестве обязательного признака финансовой аренды (лизинга) специальное приобретение имущества, передаваемого в лизинг. Исходя из определения договора лизинга, установленного в данной статье ГК, лизинговая сделка может быть заключена в отношении того или иного оборудования только один раз – в момент его приобретения лизингодателем для лизингополучателя. В случае когда предмет оперативного лизинга возвращается лизингодателю, этот предмет, вновь переданный в лизинг, будет являться предметом текущей аренды, а лизинговые отношения превращаются в отношения по поводу текущей аренды. Таким образом, согласно ГК оперативный лизинг – это просто аренда. В связи с этим договор оперативного лизинга не имеет права на существование, фактически являясь обычным договором аренды.

Отсюда можно сделать вывод, что оперативный лизинг может регулироваться только общими правилами аренды, содержащимися в ГК Республики Беларусь.

В отечественной литературе понятие “оперативный” традиционно увязывается с временным интервалом и подразумевает краткосрочность. Однако правовая сущность (как и экономическая) понятия *operating lease* не состоит только в том, что оперативный лизинг подразумевает, как правило, краткосрочные арендные операции (они, кстати, могут быть и среднесрочными), т.е. временной аспект здесь не является определяющим. Причем в англо-американской теории и практике оперативный (операционный) лизинг определяется, исходя не из временного фактора, а из его противоположности финансовому лизингу. В связи с этим название “операционный лизинг” будет, вероятно, точнее, чем оперативный.

Модельный закон о лизинге (для стран СНГ), к которому присоединилась и Республика Беларусь, содержит трактовку рассматриваемого вида лизинга. В соответствии с данной трактовкой оперативный (операционный) лизинг – это вид лизинга, связанный с исполнением договора, при котором лизинговые платежи в течение срока действия договора обеспечивают возмещение лизингодателю посредством начисления амортизации стоимости объекта лизинга в размере не менее 40% его первоначальной (восстановительной) стоимости. По истечении договора лизинга лизингополучатель возвращает лизингодателю объект лизинга, в результате чего он может передаваться в лизинг многократно. По окончании срока действия договора оперативного лизинга он может быть продлен или предмет лизинга подлежит возвращению лизингодателю и может быть повторно передан лизингодателем в пользование другому лизингополучателю по договору лизинга (ст. 4) [4].

Идентичное определение понятия дано и в Концепции развития лизинга в СНГ, которая утверждена решением Экономического совета Содружества Независимых Государств “О Концепции развития лизинга сельскохозяйственной техники, машин и механизмов в государствах – участниках СНГ” в 2004 г. (г. Москва).

Следовательно, в указанных выше правовых документах межгосударственного уровня в качестве критериев разграничения финансового и оперативного лизинга избраны:

1) возмещение стоимости объекта лизинга в размере не менее 40% его первоначальной (восстановительной) стоимости (причем белорусское законодательство не указывает минимальный размер возмещения, ограничиваясь максимальным размером – менее 75% контрактной стоимости предмета лизинга);

2) необходимость возврата лизингодателю объекта лизинга (либо продление договора оперативного лизинга на новых условиях);

3) как следствие, возможность передавать данный объект в лизинг многократно – до полного возмещения лизингодателю контрактной стоимости.

Вышеизложенное позволяет выделить следующие специфические особенности оперативного лизинга, которые отличают его от финансового:

– краткий и средний срок аренды техники (в нашей стране чаще всего от шести месяцев до трех лет); обычно применяется в тех случаях, когда объект лизинга достаточно долговечен и срок его эксплуатации (продолжительность жизненного цикла изделия) заведомо превышает срок договора лизинга. За рубежом оперативный лизинг может предусматривать и более короткий срок договора – от нескольких часов до 2–3 месяцев (так называемый *renting*). Средним сроком часто считается срок аренды от нескольких месяцев до 2–3 лет (*hiring*);

– оборудование не полностью амортизируется в течение срока оперативного лизинга (именно поэтому оно может быть вновь сдано в лизинг или возвращено лизингополучателю);

– лизингодатель сохраняет за собой право аннулировать контракт при условии предварительного уведомления лизингополучателя;

– лизингополучатель также может расторгнуть договор, если имущество в силу непредвиденных обстоятельств окажется в состоянии, непригодном для использования; это может произойти в любое время, благодаря чему лизингополучатель может быстро перейти на более совершенное оборудование;

– повышается ответственность лизингополучателя за сохранность предмета договора оперативного лизинга: он берет на себя обязательство самостоятельно заключать контракты с фирмой-поставщиком на ремонт и техническое обслуживание оборудования (если этим не занимается сама лизинговая фирма);

– как правило, обязанности по техническому обслуживанию, ремонту, страхованию принимает на себя лизингодатель – в отличие от финансового лизинга, где лизингополучатель сам несет ответственность за получение оборудования, сам страхует оборудование или другое имущество, выплачивает налоги, амортизационные отчисления и ремонтирует;

– высока вероятность отсутствия третьей стороны лизинговой сделки – продавца. Лизингодатель может сделать предметом сделки активы, которые уже имеются в его распоряжении – имущество, которое принадлежит лизингодателю на праве собственности или приобретается им в собственность (для себя или предыдущего лизингополучателя), но не приобретается специально по заявке лизингополучателя. После завершения периода действия договора лизинга лизинговое имущество будет передано в лизинг повторно тому же или другому лизингополучателю;

– риски владения и пользования взятым в лизинг активом не передаются лизингополучателю, и лизингодатель обычно отражает имущество, переданное в оперативный лизинг, на своем балансе. Хотя Положение о лизинге не исключает и возможность альтернативы – отражать лизинговое имущество на балансе лизингополучателя – согласно п. 14 предмет лизинга в течение срока лизинга состоит на бухгалтерском учете, как у лизингодателя, так и у лизингополучателя,

если иное не установлено законодательством Республики Беларусь (но по договорам международного лизинга – в обязательном порядке на бухгалтерском учете у лизингодателя);

– лизингодатель и лизингополучатель имеют право по взаимному согласию применять ускоренную амортизацию предмета лизинга. Амортизационные отчисления производит балансодержатель предмета лизинга (п. 15 Положения о лизинге).

Особенности оперативного лизинга отражены в следующей таблице.

Особенности договора оперативного лизинга

Содержание договора и договорных отношений	Условия выполнения договора
Объект лизинга (предмет договора)	Обычно с высокими темпами морального старения; требует специального технического обслуживания; по окончании срока договора повторно сдается в лизинг; состоит на учете у лизингодателя
Срок действия договора лизинга	Значительно меньше амортизационного периода, периода физического износа объекта
Сервисное обслуживание	Берет на себя лизингодатель, если иное не предусмотрено договором
Ставки лизинговых платежей	Обычно высокие, так как включают еще все затраты по сервисному обслуживанию
Возмещение контрактной стоимости объекта лизинга	Лизинговые платежи не компенсируют стоимость объекта за один срок договора лизинга
Риски лизингодателя	По возмещению стоимости имущества при порче или гибели объекта лизинга
Ответственность за недостатки переданного объекта лизинга	Несет лизингодатель, если даже при заключении договора не знал о них
Уступка прав или обязательств третьему лицу по договору лизинга	Лизингодатель может уступить полностью или частично свои права и предупредить лизингополучателя о всех правах третьих лиц на предмет лизинга
Лизингополучатель имеет право	Застраховать риск своей ответственности за нарушение договора лизинга в пользу лизингодателя
Лизингополучатель ограничен в праве:	Выбрать объект лизинга и продавца имущества; такое право имеет только первый (по отношению к данному объекту лизинга) лизингополучатель
Гарантии лизингополучателя	Обеспечить установленную остаточную стоимость объекта к концу контракта
Обязательства лизингополучателя в отношении дальнейшей судьбы объекта лизинга по истечении срока договора	Обязан вернуть объект лизинга в исправном состоянии лизингодателю (с учетом физического износа); в случае, если лизингополучатель не возвращает имущество по истечении срока лизинга или по закрытии сделки, предусматриваются штрафные санкции
Отношения при возврате объекта лизинга	Возможна покупка объекта лизингополучателем, если это предусмотрено договором; при этом возмещается возможная разница между предполагаемой остаточной и рыночной стоимостями объекта (в договоре указывается остаточная стоимость объекта на разные даты)

Окончание табл.

Содержание договора и договорных отношений	Условия выполнения договора
Предпочтителен в следующих случаях	Когда лизингополучатель не желает нести риски по владению имуществом; не уверен в своей длительной платежеспособности; у него недостаточно средств для покупки объекта; хочет убедиться в правильности выбора объекта (сезонное, разовое, целевое использование)

Если финансовый лизинг по своей экономической сущности можно сравнить с долгосрочным финансированием капитальных вложений, то при оперативном лизинге лизинговые платежи сравнимы с текущими оперативными расходами. При этом все доходы и прибыль, полученные лизингополучателем в ходе использования объекта лизинга, являются его собственностью.

В случае перехода права собственности на объект лизинга от лизингодателя к другому лицу договор лизинга сохраняет силу по отношению к новому собственнику. Право на сохранение действия договора лизинга принадлежит лизингополучателю независимо от основания перехода имущества от одного собственника к другому. Под “другим лицом”, о котором идет речь в приведенной норме, следует понимать любого приобретателя объекта лизинга.

Реорганизация лизингодателя также не является основанием для изменения условий или расторжения договора оперативного лизинга.

Формирование и развитие данного вида лизинга становится возможным с появлением вторичного рынка лизингового оборудования, поскольку у арендодателя появляется проблема реализации имущества по окончании срока лизинга. Эта новая проблема вызывает необходимость работы в области управления имуществом и перепродажи имущества, вернувшегося к лизингодателю.

Лизинговая компания, приобретая имущество, как правило, не знает его конкретного пользователя. Следовательно, она должна хорошо знать конъюнктуру рынка лизингового имущества – как нового, так и бывшего в употреблении.

Заключение

Подводя итог, можно сделать следующие выводы:

Установлено, что в мировой практике оперативный лизинг становится все более востребованным видом лизинговых отношений, в том числе и на отечественном рынке лизинговых услуг. В этих условиях недооценка наукой и хозяйственной практикой специфики и возможностей оперативного лизинга снижает конкурентоспособность отечественных предприятий. В связи с этим ему необходимо уделить больше внимания и в законодательном плане. Вместе с тем в новом Положении о лизинге в отношении оперативного лизинга ничего принципиально нового не добавилось.

Многokратная передача предмета лизинга без участия третьей стороны (продавца), по сути, превращает данный вид лизинга в обычную аренду и приводит к утрате его инвестиционной сущности.

Возможность включения в договор оперативного лизинга условия о праве лизингополучателя досрочно прекратить договор и вернуть оборудование страхует лизингополучателя на случай непредвиденного морального старения техники, а также помогает ему своевременно освободиться от оборудования,

если необходимость в нем миновала.

Применение в Республике Беларусь оперативного вида лизинга ограничивается неразвитостью законодательной базы, регулирующей связанные с данным видом лизинговые отношения, что препятствует активизации инвестиционных процессов. Целесообразно в законодательном порядке закрепить льготы, которыми могут воспользоваться субъекты оперативного лизинга (чтобы у налоговых органов не возникало сомнений в их законности, и чтобы предприниматели точно знали свои права и обязанности в сделке оперативного лизинга). Данные требования мог бы удовлетворить Закон о лизинге, который до сих пор не принят в Республике Беларусь.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О финансовой аренде (лизинге): федер. Закон Рос. Федерации, 29 окт. 1998 г., № 164-ФЗ (в ред. 2002 г. с изм. и доп., по состоянию на 20 сент. 2011 г.) // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – М., 2011.
2. **Борисов, А.Б.** Большой экономический словарь. – Изд. 3-е, перераб., доп. – М. : Книжный мир, 2010. – 860 с.
3. Положение о лизинге: утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.06.2010 г. № 865 // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.
4. Модельный закон "О лизинге", ст. 4 (постановление МПА СНГ от 14 апреля 2005 года № 25-6. ИБ МПА СНГ, 2005, № 36) // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005.

Поступила в редакцию 03.10.2011 г.

ЗВЕСТКІ ПРА АЎТАРАЎ

- ЛАБКОВА**
Аксана Пятроўна – старшы выкладчык кафедры эканомікі і арганізацыі вытворчасці УА “Магілёўскі дзяржаўны ўніверсітэт харчавання”
- ХАНІФАЗАДЭ**
Ляціф Набаталі – дактарант кафедры эканамічнай тэорыі Бакинскага дзяржаўнага ўніверсітэта (Азербайджан)
- КАРНЕЯВЕЦ**
Таццяна Рыгораўна – асістэнт кафедры эканамічнай палітыкі БДЭУ
- КУРАЧКІН**
Дзмітрый Уладзіміравіч – магістр эканамічных навук, аспірант кафедры менеджменту БДУ
- ПЕКЛІНА**
Вольга Валер’еўна – аспірант кафедры маркетынгу БДЭУ
- ГАПЕЕВА-СЯРГЕЙЧЫК**
Вольга Алегаўна – магістр эканамічных навук, асістэнт кафедры фінансаў і бухгалтарскага ўліку ДУ ВПА “Беларуска-Расійскі ўніверсітэт”
- ПАКУШ**
Ларыса Уладзіміраўна – доктар эканамічных навук, прафесар, загадчык кафедры эканомікі і міжнародных эканамічных зносін у АПК БДСГА
- КАЧАНОЎСКАЯ**
Кацярына Мікалаеўна – аспірант кафедры эканомікі і міжнародных эканамічных зносін у АПК БДСГА
- НАЗАРАНКА**
Юлія Сцяпанаўна – магістр сацыялогіі, аспірант Інстытута сацыялогіі НАН Беларусі
- АНТОНАВА**
Таццяна Антонаўна – навуковы супрацоўнік Інстытута сацыялогіі НАН Беларусі
- МАРЦІШЧАНКАВА**
Алена Уладзіміраўна – малодшы навуковы супрацоўнік Інстытута сацыялогіі НАН Беларусі
- БЕРАМЕЕНКА**
Міхаіл Дзмітрыевіч – кандыдат юрыдычных навук, дацэнт права, дацэнт кафедры правазнаўства УА “МДУ імя А.А. Куляшова”
- БЕРАМЕЕНКА**
Віталь Міхайлавіч – старшы выкладчык кафедры дзяржаўна-прававых і крымінальна-прававых дысцыплін УА “Магілёўскі вышэйшы каледж” МУС РБ
- ТРАМБАЧОВА**
Таццяна Дзмітрыеўна – кандыдат юрыдычных навук, дацэнт, дацэнт кафедры правазнаўства УА “МДУ імя А.А. Куляшова”
- МАСКАЛЕВІЧ**
Галіна Мікалаеўна – кандыдат юрыдычных навук, дацэнт, дацэнт кафедры грамадзянска-прававых дысцыплін БДЭУ

SUMMARIES

Antonova T.A. INTRAREPUBLICAN MIGRATION OF MOGILEV REGION POPULATION: CONTRASTIVE ANALYSIS FOR 2007 – 2009.

The article provides a contrastive analysis of migration the population of Mogilev Region was involved in 2007 – 2010. It reveals major characteristics (migration turnover, balance of migration etc) of migration on the territory of the republic. The author displays the results of migration according to its geography as well as regarding migrates' sex, marriage status, age and level of education.

Gapeyeva-Sergeytchik O.O. EVALUATION OF STEADY ECONOMIC DEVELOPMENT: METHODOLOGICAL APPROACH.

In this article the author discloses the concept of steady economic development, examines factors contributing to the stability of an enterprise. The method of assessing economic development of the enterprise is demonstrated. The author gives special attention to the relationship of the economic stability and innovation.

Korneyevets T.G. RESEARCHING THE CATEGORY OF PUBLIC GOODS IN THE CONTEXT OF HUMAN CAPITAL.

The limitation of the current approach to the definition of the category “public goods”, discrepancy between the theoretical description and reality are displayed in the article. The author proves that the true nature of the social welfare is not determined by such traits as noncompetitiveness and nonexclusiveness but by their role in the expanded reproduction. The featured approach allows changing the interpretation of the state role and functions in the reproduction of the public goods.

Kurochkin D.V. ENTERPRISE FINANCIAL STABILITY AND COEFFICIENT APPROACH TO ITS ASSESSMENT.

The article reveals the nature and content of financial stability. The definitions of the concept “financial stability of the company” by well-known experts in the field of economic analysis have been analyzed to work out the author's definition of the concept. Major and minor financial factors (coefficients) characterizing financial sustainability are listed in the article. The calculation of the financial coefficients characterizing the level of financial stability of the enterprise “Mogilev Plant “Electric Motor” has been carried out. The ways of improving financial stability of the enterprise are suggested.

Labkova O.P. IMPROVING MARKET STRATEGIES.

The article proves the necessity of adequate market strategies in dairy industry. Major strategies to improve functioning of the dairy marketing service are outlined in the article.

Martischenkova E.V. EFFECTIVE EXPLANATORY WORK WITH POPULATION IN THE CONTEXT OF SHAPING PUBLIC OPINION ABOUT NUCLEAR ENERGY.

The necessity and conditions of forming a positive public opinion about the usage of nuclear power in the republic are discussed in the article.

Moskalevich G.N. LEGAL ESSENCE AND DEFINITION OF OPERATIONAL LEASING.

The article is devoted to some legal problems operational leasing contracts of enterprises may involve. The perspective development of this kind of leasing, its wide spread in the world are outlined. The peculiarities of operational leasing and its legal essence are disclosed. The author draws the conclusion about the necessity of further perfection of legal leasing relations; it is advisable to pass the bill on leasing (operational leasing included) in the Republic of Belarus.

Nabatali Lyatif Hanifazade. EFFICIENCY OF THE INSURANCE COMPANIES IN IRAN FROM THE POINT OF VIEW OF THEIR PROPERTY STRUCTURE.

To consider the specified problem statistics of some insurance companies for 2006 – 2007 have been analyzed by means of the expanded search of the data and comparison of financial indicators. It has been defined that the efficiency of private insurance companies and their profit are higher. This fact makes it possible to give positive forecasts of this indicator growth. Recommendations for gradual transfer of the state companies to private with further definition of their legal status are formulated.

Nazarenko Y.S. SOCIOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY OF PROFESSIONALISM.

This article analyzes sociological approaches to the study of profession, professional groups and professionalism. The differences in the understanding of occupations determined by Anglo-Saxon and continental (European) cultural traditions are outlined. The author considers historical and sociological development of methodological approaches among which Neoweberianian approach is recognized as the most suitable for studying the phenomenon of professionalism.

Pakush L.V., Kachanouskaya E.N. STRUCTURAL ANALYSIS OF THE MODERN MANAGEMENT MECHANISM: THEORETICAL REVIEW

Theoretical basis of the formation of management, organizational-economic and economic mechanisms and its structure are considered in the article. General and special features each of them are determined on the basis of complex comparative historical analysis.

Peklina O.V. DEVELOPMENT TENDENCIES AND SOLUTIONS OF WHOLESALE MEDIATION PROBLEM IN THE REPUBLIC OF BELARUS.

The analysis of the statistics reveals major negative tendencies in the development of wholesale trade in the Republic of Belarus and discloses their consequences for certain wholesale trade organizations and national economy in general. The author defines possible ways of solving these problems at micro- and macro levels.

Trambachova T.D. DISAFFIRMATION OF NON-ADULTS' EMANCIPATION AND ITS AFTEREFFECTS.

Disaffirmation of a non-adult emancipation or affirmation of its invalidity is rather debatable in the scientific literature. At the same time cancellation of emancipation would contradict legislation as well as contravene constitutional rights and freedoms of a person. Yet in practice to invalidate emancipation there exist sufficient premises. Hereto may be related defiance of the provisions set forth by Article 26 of the Civil Code as well as promulgation of new circumstances in the life of a non-adult that could radically change decisions of the board of guardians or the court.

Veremeyenko M.D. RAISING SOME ISSUES OF COMPLICITY IN CRIMINAL LAW.

The article is devoted to complicated and contradictory issues of crime complicity. Special attention is paid to such urgent and controversial questions as difference between crime complicity and gang offence, possibility of gang offence or crime complicity with one perpetrator, main attributes of crime complicity. The article is based on legislation analysis, research of scientific literature and law experience. The author suggests his personal view of the discussed problems, provides ideas of how to improve criminal laws and their application.

Veremeenko V.M. BRIBE TAKING: DEBATABLE QUESTIONS IN THEORY AND PRACTICE OF LAW ENFORCEMENT.

The article deals with the most debatable questions of bribe taking. It analyses current theoretical conceptions of the issue. The author provides his personal opinion of the problem; gives recommendations for narrow interpretations of an official's legal actions and discusses the definition of bribe extortion. The articles grounds the necessity of amending the sanction of part 1, article 430 of the Criminal Code of the Republic of Belarus.