

CONTENTS

TRADE UNIONS: PROBLEMS, EXPERIENCE, RECOMMENDATIONS

Kalinina E. A., Kozik A. L. The sense of the category «legal responsibility» in carrying out public control over the observation of the labor legislation by the trade unions	4
--	---

ECONOMICS

Granin A. N. Investments marketing — investment companies basic activities	8
Gubsky M. I. Process of establishment of the national program for logistics development in the Republic of Belarus.....	11
Guseinova E. M. Small business in the regions of the republic of Belarus: problems and ways out	15
Danilov A. D., Paentko T. V. Taxation of incomes of individuals in the Ukraine: realities and prospects.....	19
Kobets V. N. Influence of symmetric and asymmetric price strategies on oligopoly market equilibrium	21
Lebedeva E. N. Stolypin's reform: past and present	25
Serbul I. T. Modeling of the logistics subsystem distribution of furniture enterprises.....	28
Slepukhina A. S., Filippov P. L. The role of information technologies in improving business processes	33
Khrustitskaya L. B. Social marketing — the partnership of business and society	35

JURISPRUDENCE

Berezovsky K. A. Problems of international legal regulation of personal data through the peering technology and magnetic links on the internet.....	42
Gladyshev V. S., Gladyshev V. V. On aspects of protection of violated property rights in criminal process in the Republic of Belarus.....	45
Yermolinsky P. M. To the issue of criminological characteristics of the subjects committed crimes in the sphere of forests and protection of its components	49
Laskevich A. S. Legal regulation of funds recovery spent by the state on training of military personnel of the Republic of Belarus.....	52
Mankovsky I. A. Companies' property rights with the status of legal entity: conception, purpose, subject structure	55

SOCIOLOGY

Dimitruk P. P. Scientific manpower of Belarus: the structure and dynamics.....	59
Polonevich T. B. Paradigm of higher education: a student's point of view	64
Romaniuk K. A. Theoretical and methodological problems of changes' studies of generations' valuable orientations in transforming conditions of the Belarusian Society.....	67

SCIENTIFIC PUBLICATIONS

Andreeva V. A. Soviet system of education in West German historiography of the 1960s.	71
Brukhanchik E. A. Status of bank clerks in Belarusian provinces of the Russian Empire at the beginning of the XX th century	75
Burakova A. S. Partisan's mode of life at the museum exposure	78
Garmatny V. P. Soviet historiography of servitudes' liquidation in Western Belarus in 1921–1939.....	81
Novikov V. A., Kharitonov D. S. Synergism of the corporate system.....	84
Hadanenok V. M. Railway in the non-occupied territory of Belarus during the First World War (1914–1916).....	88
Shimanskaya O. Y. Establishment of professional and linguistic competence of future lawyers on the basis of metaphoric modeling.....	91

AUTHORS	95
----------------------	----

The authors of published materials are responsible for authenticity of the resulted facts and data.
The edition can print articles for discussion, scientific discussion, without sharing opinions of the author.
All manuscripts arriving in edition, are reviewed.

Editor: N. I. Kopysova
Typewriter: Zh. I. Ratynskaya
Translated into English by N. V. Vinokurova

УДК 340.1+329.7

Э. А. Калинина, А. Л. Козик

ЗНАЧЕНИЕ КАТЕГОРИИ «ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ» В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРОФСОЮЗАМИ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ТРУДЕ

В статье с новых позиций раскрывается понятие категории юридической ответственности, отмечаются ее существенные признаки и принципы, показывается значение точности формулировки этой категории в правоприменительной деятельности профсоюзов.

При осуществлении контроля за соблюдением законодательства о труде профсоюзными работниками необходимы хорошие знания свойств, особенностей и специфики юридических понятий, определений для решения множества теоретических и практических проблем.

В ходе проверок, проведенных инспекторами труда Федерации профсоюзов Беларуси за последние пять лет, было установлено, что нарушения прав, свобод и законных интересов граждан в сфере трудовых и социальных отношений часто происходят из-за ошибок, противоречий и упущений в правовых актах, неточности, неполноты определений, данных законодателем. В газете «Беларускі час» приведен пример несоответствия Закону «О правах ребенка» от 19.11.1993 г. № 2570-XII. В разъяснении этого акта, представленного Республиканским центром по оздоровлению и санаторно-курортному лечению населения, сообщалось: «В период нахождения в отпуске по уходу за ребенком до достижения им трех лет женщина получает государственное пособие, на которое не начисляются страховые взносы в фонд. Следовательно, по месту работы матери для ее ребенка не может быть выделена путевка в оздоровительный лагерь. Это ущемляет права ребенка и его родителей».

Федерация профсоюзов инициировала рассмотрение этого вопроса на уровне правительства. В ноябре 2009 г. были внесены поправки в постановление Правительства Республики Беларусь и Министерства финансов Республики Беларусь от 28.03.2008 г., согласно которому установлено, что в состав совокупного дохода семьи включается материальная помощь, оказываемая по разным основаниям, за исключением средств, выделяемых на оплату путевок санаторно-курортного лечения и оздоровления детей. Не включается в состав совокупного дохода семьи также стоимость бесплатного питания учащихся учреждений образования [1, с. 6]. Таким образом, ФПБ добилась устранения противоречий в нормативных правовых актах в пользу законных интересов матери и ребенка на получение оздоровительных путевок.

Другой пример. На расширенном мониторинге ФПБ (2008) было обращено внимание на то, что около 19 % трудовых контрактов не содержат дополнительных мер по стимулированию труда [1, с. 6]. В дискуссии на международной научно-практической конференции «Роль профсоюзов в современном обществе»

(18.03.2010) по этому поводу было высказано мнение, что законодатель не представил полного, точного определения категории «юридическая ответственность». Отчасти по этой причине в некоторых трудовых контрактах отсутствуют указания на дополнительные меры стимулирования [2, с. 12].

Сущность и определение понятия юридической ответственности — одна из важнейших проблем современной юриспруденции. Несмотря на высокий научный статус данного понятия, в правоведческой науке отсутствуют его достаточно полные характеристики, не определены все его существенные свойства. В обилии учебников и учебных пособий, отраслевых учебных дисциплин, монографий, научных статей по общей теории права авторы предлагают неполное, неточное обоснование этого понятия, базируясь в основном на разработках материалов юридической практики, связанной с правонарушениями. Ответ на этот вопрос требует фундаментального научного исследования.

Для выявления сущности изучаемого объекта важным было объяснение философских терминов «проблема», «понятие» и «определение». «Проблема (от греч. *problema* — задача, задание) — форма знания, содержанием которой является то, что не познано человеком, но что нужно познать. Проблема — не застывшая форма знания, а ход, включающий два основных момента (этапа движения познания) — ее постановку и решение. Правильное выведение проблемного знания из предшествующих фактов и обобщений, умение правильно поставить проблему — необходимая предпосылка ее успешного решения» [3, с. 63].

В конце XX — начале XXI в. в теории юридической ответственности появились термины «позитивная юридическая ответственность» и «негативная юридическая ответственность». Отметим, что эти понятия существовали в глубокой древности в надписях на египетских пирамидах, китайских да-цзы-бао, высеченных на стенах. В них сообщалось, что законопослушного ждут почести, высокие должности, награды, посмертная мумия, нирвана в загробной жизни и т. д., а тех, кто нарушает законы, — смертная казнь и иные наказания.

В трудах российского правоведа, доктора юридических наук профессора А. С. Шабурова, употребляются термины «позитивная (перспективная) юридическая ответственность» и «негативная (ретроспективная) юридическая ответственность» [4, с. 416].

По поводу их введения в научный оборот высказывались разные точки зрения. А. С. Шабуров справедливо отмечает, что в правовой сфере термин «позитивная ответственность» широко применяется и понятию связан с социально-правовой активностью субъектов, проявлением инициативы при реализации правовых предписаний [5]. Но в данном им определении юридической ответственности эта важная мысль не прослеживается. Вызывает возражение утверждение А. С. Шабурова о том, что положительная юридическая ответственность — это ответственность за будущее поведение, а не совершенное.

Несколько иной смысл в понятие термина «юридическая ответственность» внес белорусский правовед, профессор кафедры публичного права Международного университета «МИТСО» Н. А. Слободчиков. Он утверждает, что юридическая ответственность — это явление положительное, а негативная юридическая ответственность — ее антипод. Однако определения положительной юридической ответственности им не было представлено. Профессор кафедры теории государства и права МВД Республики Беларусь В. А. Кучинский выражает сомнение о возможности формулировки единого определения, включающего понятия «негативная юридическая ответственность» и «позитивная юридическая ответственность», то есть объективации в определении этих двух качеств юридической ответственности.

Авторами настоящей статьи такое определение было осмыслено следующим образом: «Юридическая ответственность — это реакция (мера) государства на правовое поведение субъектов права, которая может быть положительной (позитивной), в случае совершения лицом активного правомерного поведения (премия, награда, повышение заработной платы и т. д.), либо отрицательной (негативной), в случае совершения правонарушения (штраф, пеня, лишение свободы и т. д.)» [2, с. 12]. Данное определение было озвучено в докладе «Роль Федерации профсоюзов Беларуси в защите и охране трудовых и иных прав граждан» на вышеупомянутой международной научно-практической конференции 18 марта 2010 г., затем воспроизведено в других публикациях [5].

Однако одной формулировки (определения) юридической ответственности недостаточно для постижения сущности этой категории. В этой связи необходимо было рассмотрение толкования термина «определение», который характеризуется как «логический прием, позволяющий: а) отличать, отыскивать, строить какой-либо объект; б) формулировать значение вновь вводимого знакового выражения или уточнять уже существующее, зафиксированное в языке естественном или научном. Поскольку результаты изучения объектов, а также значений соответствующих терминов часто фиксируются в понятиях, определение можно рассматривать как формулирование в сжатой форме основного содержания» [3, с. 54].

При формулировании вышеуказанного определения юридической ответственности нами найден новый в теории юридической ответственности объект (новое знаковое выражение) — позитивная юридиче-

ская ответственность, сформулировано его определение, уточнено, дополнено этим определением уже устоявшееся, зафиксированное в многочисленных юридических учебниках, монографиях, научных статьях старое, традиционно признанное научной общностью определение юридической ответственности.

Так, А. С. Шабуров характеризует юридическую ответственность как «применение к правонарушителю мер государственного принуждения, выражающихся в форме лишений личного, организационного, либо имущественного характера» [4, с. 418]. Подобное определение приводит О. Э. Лейст: «Юридической ответственностью называется применение к лицу, совершившему правонарушение, мер государственного принуждения, предусмотренных санкцией нарушенной нормы, в установленном для этого процессуальном порядке» [6, с. 465]. Похожего определения юридической ответственности придерживается В. И. Червонюк и в разных вариациях другие правоведы [7, с. 565].

Общим для всех определений данного вида юридической ответственности является утверждение, что юридическая ответственность есть мера за совершенное правонарушение, влекущая обязательно государственное принуждение. Верно подчеркивается, что эта мера указывается в санкции юридической нормы. Но и это определение, на наш взгляд, нуждается в уточнении. В юридической литературе признаны обстоятельства, исключающие применение государственного принуждения к правонарушителю, то есть не всякое правонарушение влечет за собой принуждение личного, имущественного или организационного характера. Данное нами общее определение юридической ответственности также требует более обстоятельного обоснования.

В этом случае важным представлялось следующее толкование термина «понятие»: «Понятие — форма мышления, отражающая общие закономерные связи, существенные стороны, признаки явлений, которые закрепляются в их определениях (дефинициях). Понятия должны быть гибкими и подвижными, взаимосвязаны, едины в своих противоположностях, чтобы верно отразить диалектику (развитие) реального мира» [3, с. 59–60]. Из этого следует, что для постижения сущности исследуемого объекта, то есть юридической ответственности, необходимо установить его связи с другими явлениями (категориями). Заметим, в словосочетании «юридическая ответственность» присутствует слово «юридическая», а это свидетельствует, что термин «юридическая ответственность» — понятие правовое, значит связано с правом и его необходимо рассматривать в связи с совокупностью правовых явлений (категорий). К таковым относятся: «право», «нормы права», «правовое поведение», «правомерное поведение», «правонарушение», «правоотношение», «правовая связь», «юридический факт», «правопорядок». Все эти категории выражают определенную систему взглядов на юридический мир и могут сложным и опосредованным путем способствовать решению жизненных (не только познавательных) проблем.

Право выступает в обществе в качестве своего рода весов для измерения человеческих взаимоотношений. Оно — мера свободы, равенства и справедливости. Справедливость определяется мерой правовой свободы и мерой правового равенства. Эта мера устанавливается или санкционируется в нормах права государством. Реализация норм права обеспечивается, охраняется и защищается государством. Каждая типичная норма права, как известно, состоит из гипотезы, диспозиции и санкции. Условия, жизненные обстоятельства — юридические факты, на основании которых возникает конкретное правовое поведение субъектов правомерное либо правонарушительное, — есть правонарушение, — содержатся в гипотезе нормы права. Диспозиция содержит юридическую норму, устанавливающую правило поведения субъекта (правовое поведение), а юридические последствия при соблюдении или несоблюдении установленного в диспозиции правила поведения указываются в санкции. Юридические последствия, указанные в санкции нормы права, конкретизируются в реальных юридических фактах, повлекших возникновение конкретных правоотношений (государственно-правовых, трудовых и др.).

Юридическая ответственность есть мера правового поведения субъектов права, которая устанавливается компетентным государственным органом при наступлении юридических последствий (юридических фактов), предусмотренных санкцией правовой нормы. Юридическая ответственность тесно связана с такими понятиями, как «правовое поведение», «правовое отношение», но ее не следует отождествлять с правоотношением. Подобная точка зрения в юридической литературе подвергнута справедливой критике [8, с. 195].

Общая цель юридической ответственности — обеспечение стабильного правопорядка в обществе, охрана, защита прав, свобод и законных интересов граждан. Сущность юридической ответственности проявляется в ее признаках и принципах.

Признаки юридической ответственности заключаются в том, что она:

- наступает за правомерное либо правонарушительное поведение (правонарушение);
- включает меру юридической ответственности, установленную государством в нормах права в виде конкретных санкций;
- осуществляется в благоприятных либо неблагоприятных юридических последствиях;
- возлагается компетентным государственным органом или должностным лицом в ходе правоприменительной деятельности;
- осуществляется в строго предусмотренном законом порядке и процессуальных формах;
- обеспечивается охраной, защитой государства, при необходимости применением принудительной силы.

Принципы позитивной и негативной юридической ответственности:

- **обязательность** — реакция (мера) государства на совершенное активное правомерное поведение либо правонарушение лица;

- **законность** — строгая реализация предписаний норм права;

- **справедливость** — фундаментальный принцип юридической ответственности, который подразумевает поощрение за активное правомерное поведение, либо личную ответственность виновного правонарушителя (запрет обратной силы закона, отягчающего положение лица, привлеченного к негативной юридической ответственности; соответствие вида юридической ответственности заслугам либо тяжести наказания, степени общественной пользы либо общественной опасности и т. п.);

- **обоснованность юридической ответственности**, которая включает:

- установление факта совершения конкретным лицом конкретного правового поведения: правомерного либо правонарушительного;
- всесторонность и объективность исследования обстоятельств дела и доказательств;
- наличие всех элементов состава правового поведения;

- издание правоприменительного акта, подтверждающего указанные обстоятельства (состав правового поведения, заслуга, вина и т. д.) и назначения соответствующее поощрение либо применение мер государственного принуждения, выражающихся в форме лишения личного, организационного или имущественного характера;

- **целесообразность** — соответствие вида юридической ответственности целям поощрительного государственного характера либо мерам государственного принуждения;

- **индивидуализация** санкций — учет личности поощряемого либо виновного.

На основании изложенного нами сформулировано следующее более точное определение рассматриваемого термина: **юридическая ответственность** — это *предусмотренная санкцией правовой нормы реакция (мера) компетентного государственного органа на правовое поведение субъектов права, которая может быть положительной (позитивной), в случае совершения лицом активного правомерного поведения (премия, повышение в должности, признание невиновным и т. д.), либо отрицательной (негативной), в случае правонарушения (штраф, пеня, лишение свободы и т. д.)*.

Вышеизложенное подтверждает актуальность избранной темы и предусматривает необходимость ее дальнейшего исследования. Меры поощрительного характера могут быть включены в различные отрасли права, например зоны благоприятствования в хозяйственном праве, и т. д. Такие зоны, заметил Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко в беседе с представителями средств массовой информации Российской Федерации, должны содействовать безопасности государства и росту благосостояния народа Беларуси. Зоны благоприятствования могут предусматриваться и в международном праве (публичном и частном) для транснациональных корпораций при наличии определенных условий.

Считаем необходимым: в Закон Республики Беларусь «О нормативных правовых актах», в юриди-

ческие словари, учебники и учебные пособия включить полное определение категории «юридическая ответственность», отражающее все ее сущностные свойства (признаки); при издании новых законов,

других нормативных правовых актов, заключении трудовых коллективных договоров обращать внимание на санкции не только негативного, но и положительного характера.

Литература

1. Беларускі час. — 2009. — 16–17 сент. — С. 6.
2. Калинина, Э.А. Роль Федерации профсоюзов Беларуси в защите трудовых и иных прав граждан / Э.А. Калинина, А.Л. Козик // Роль профсоюзов в современном обществе : материалы междунар. науч.-практ. конф., Минск, 18 марта 2010 г. / Междунар. ин-т труд. и соц. отношений; редкол. А.И. Базылева [и др.]. — Минск : МИТСО, 2010.
3. Современная философия : словарь и хрестоматия / отв. ред. В.П. Кохановский. — Ростов н/Д. : Феникс, 1995.
4. Шабуров, А.С. Юридическая ответственность / А.С. Шабуров // Теория государства и права : учебник для юрид. вузов и фак. / А.С. Шабуров; под ред. В.М. Корельского и В.Д. Перевалова. — М. : Изд. группа ИНФРА-М-НОРМА, 1997. — Гл. 27.
5. Калинина, Э.А. Общая теория государства и права / Э.А. Калинина, А.Л. Козик. — Минск : Молодежное, 2011. — С. 129; Учебно-методический комплекс : в 3 ч. Ч. 2. Общая теория государства и права. Планы семинарских занятий, тесты, глоссарий / сост. Э.А. Калинина, А.Л. Козик. — Минск : МИТСО, 2011. — С. 73–74.
6. Лейст, О.Э. Юридическая ответственность / О.Э. Лейст // Общая теория государства и права. Академический курс : в 3 т. / отв. ред. М.Н. Марченко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИКД «Зерцало-М», 2001. — Т. 3. — С. 468. — Гл. 21.
7. Червонюк, В.И. Теория государства и права : учебник / В.И. Червонюк. — М. : ИНФРА-М, 2009. — С. 565.

Summary

The article reveals new attitudes towards the concept of the «category of legal liability», its characteristics are specified and the meaning of this category is shown in the law enforcement activity of the trade unions.

19.08.2011

МАРКЕТИНГ ИНВЕСТИЦИЙ — ОСНОВА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современной транзитивной экономике формируется новый тип экономического мышления — маркетинговый, а маркетинг инвестиций становится приоритетным инструментарием в достижении ощутимых результатов в инвестиционной сфере. В статье инвестиции изучаются как услуга по осуществлению деятельности, обеспечивающей потребительский эффект во всех экономических процессах. Показываются цели, принципы, методы, функции как основа существования инвестиционного маркетинга. Аргументируется тезис, что маркетинг инвестиций — один из признаков динамичных изменений в современной экономике.

В условиях перехода к рыночной экономике предприятия нуждаются в поддержке и организационно-экономической, научно-методической и управленческо-маркетинговой помощи. Особая роль принадлежит маркетингу, поскольку наиболее эффективной может быть деятельность предприятия, управление которого основано на принципах маркетинга. Эти предприятия производят конкурентоспособную продукцию с наименьшими затратами и не производят больше, чем могут продать, обеспечивая такое превышение доходов над расходами, при котором достигается стабильная платежеспособность и инвестиционная привлекательность. Главная цель таких предприятий — достижение компанией устойчивого конкурентного преимущества путем использования ресурсов и возможностей для создания различных форм удовлетворенности на целевых рынках [1].

Беларусь, избрав путь развития в форме создания конкурентоспособных производств и целых отраслей, основанных на современных технологиях и дорогом оборудовании, вынуждена привлекать в страну миллиарды долларов инвестиций. Однако нет абсолютной уверенности, что они появятся, и нет оснований утверждать, что созданное на предприятиях найдет сбыт [2]. Важно понимать, что иностранные инвесторы готовы прийти в машиностроительный комплекс Беларуси, но только с отверточным производством. Конкурентная борьба все больше становится борьбой стратегий, а не ресурсов. Предприятия все чаще вкладывают инвестиции в создание ключевых компетенций и обеспечение перспектив развития. Организация может добиться конкурентных преимуществ, если ее маркетинговое поведение потребует комплексного организационного знания, которое конкуренты не смогут достаточно легко воспроизвести.

Промышленно развитые страны не заинтересованы в расширении круга государств, обладающих развитой конкурентоспособной экономикой, ибо этот процесс ведет к перераспределению мировых природных ресурсов, рынков сбыта и возможному снижению уровня жизни стран из числа развитых [3]. Одним из возможных направлений успешного преодоления этого сопротивления является активизация в инвестиционной сфере. Однако стратегия, которая часто используется в настоящее время в этой области, чем больше просишь, тем больше получишь, не срабатывает. Для того чтобы инвесторы пришли

на рынок Беларуси, сигналы должны быть четкими и различимыми. Таким образом, эффективная инвестиционная деятельность в стране — одно из приоритетных направлений в осуществлении экономических реформ. Решение этой сложнейшей задачи обусловлено следующими основными причинами:

- необходимость преодоления финансово-экономического кризиса и его последствий по всем направлениям хозяйствования;
- потребность белорусского общества в таком развитии национальной экономики, которое обеспечит неуклонное повышение качества жизни населения, позволяющее выйти на европейский уровень развития;
- наличие факторов, требующих многосторонней перестройки экономики страны, комплексной модернизации предприятий;
- потребность в качественном изменении технологического уклада, главные компоненты которого — средства производства; методы производства; производственные технологии и их структура;
- низкий уровень состояния инвестиционной сферы и низкая результативность управления инвестиционной деятельностью.

Для создания эффективной инвестиционной политики и успешного управления ею необходимо использование конкретного инструментария. Наиболее конструктивен в этом отношении опыт, накопленный в области маркетинга как современной концепции экономического управления [4]. Маркетинг как экономический вид деятельности стремительно развивается, демонстрируя способность и возможность продвигать новые идеи, концепции, методы и инструменты воздействия на рынок.

В последние годы в мире активизировалось внимание к маркетингу, в частности к инвестиционному маркетингу, как наиболее эффективному инструментарию в инвестиционной деятельности предприятий. Формируется новый тип экономического мышления — маркетинговый. Президент Российской ассоциации маркетинга А. А. Браверман в определении классического маркетинга делает акцент на инвестиционную составляющую, обеспечивающую привлечение инвестиций: «На макроуровне маркетинг выступает в роли инструмента формирования рыночной среды. На микроуровне маркетинг выступает как инструмент встраивания предприятий в формируемую рыночную среду и, что особенно важно, является средством

(часто решающим), обеспечивающим привлечение инвестиций» [5]. Российские ученые В. В. Томилов и Е. В. Песоцкая определяют инвестиционный маркетинг более конкретно: «Инвестиционный маркетинг (или маркетинг инвестиций) представляет собой комплексную программную деятельность, направленную на формирование производственно-экономических решений в области инвестиций, соответствующих реальным потребностям конечных потребителей» [4].

Маркетинг инвестиций становится одним из главных признаков наличия динамичных изменений в экономике. В широком смысле маркетинг инвестиций должен интерпретироваться как перманентный процесс управления в сфере стратегического и текущего планирования инвестиционных процессов, направленных на удовлетворение спроса на капитал и получение максимальной прибыли инвесторами. Иными словами, это синтез возможностей инвестора и потребностей потребителя в интересах реализации целей обеих сторон.

В соответствии с Инвестиционным кодексом Республики Беларусь «под инвестициями понимаются любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве собственности или ином вещном праве, и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата» [6]. Таким образом, инвестиции с точки зрения маркетинга можно определить как услуги по осуществлению полезной деятельности, обеспечивающей потребительский эффект во всей совокупности материальных, технических, экономических и научных интересов. То есть это комплекс услуг, связанных с формированием условий жизнедеятельности современного человека.

Осуществляя деятельность на традиционном товарном рынке, предприятие участвует в удовлетворении потребительского спроса с помощью различного товарного предложения. Эта деятельность дает возможность предприятию достигнуть коммерческого успеха на основе эффективного использования своего потенциала с ориентацией на потребителя в условиях конкурентной среды. Но ни одно предприятие, даже высокоразвитое, не располагает достаточным объемом собственных средств для предпринимательского роста. Активная традиционная маркетинговая деятельность позволяет формировать и наращивать доходы бизнеса. Реализация маркетинговых программ увеличивает стоимость капитала и делает предприятие привлекательным с точки зрения удержания капитала и привлечения дополнительного капитала. Средствами инвестиционного маркетинга создаются предпосылки для более доступного и выгодного привлечения капитала, и это является определяющим фактором рыночного развития такого предприятия.

В решении проблемы недостатка средств, необходимых для осуществления деятельности предприятия на товарном рынке, особая роль отводится инвестициям. В этом случае маркетинг инвестиций

призван создать комплекс условий для осуществления предприятием соответствующих инвестиционных программ, сформировать основные характеристики инвестиционных проектов. Каждая инвестиционная программа предусматривает систему мер, увязанных по ресурсам, исполнителям и срокам выполнения работ, относящимся к разным сферам деятельности. Главное при формировании характеристик инвестиционных проектов — учет интересов инвесторов и высокая степень привлекательности проектов. Об успехе привлекательности инвестиционного проекта можно судить по результатам маркетинговой деятельности, полученным предприятием на традиционном товарном рынке.

Таким образом, инвестиционный маркетинг рассматривается как сфера прямого участия инвестора в экономических интересах предприятия. Это участие охватывает две относительно самостоятельные области: маркетинговая деятельность на товарном рынке и маркетинг на рынке инвестиций. В своей теоретической и практической деятельности специалисты по инвестициям, кроме знаний классического маркетинга, опираются на фундаментальные разработки экономической теории, финансовой практики, инвестиционного менеджмента, социологии, психологии, политологии, философии, странового маркетинга. Объективные процессы развития мировой экономики требуют поступательного развития классической концепции маркетинга. Одно из направлений такого развития — Концепция инвестиционного маркетинга.

Появление Концепции инвестиционного маркетинга обусловлено двумя тенденциями. Первая связана с проблемами постоянного повышения уровня затрат предприятий на маркетинг и необходимостью контроля за их результативностью с учетом инвестиционного характера этих затрат, что является сложной задачей при реализации программ маркетинга. Вторая проявляется в том, что усложнение инвестиционной маркетинговой деятельности требует большей интеграции между различными программами предприятия. Реализация Концепции инвестиционного маркетинга определяет стратегию инвестиций как составную часть общей стратегии предприятия, рассматривая инвестиции как основу хозяйственной деятельности государства в целом и отдельно взятой организации, а инвестиционные проекты — как средства для достижения целей. Внимание к Концепции инвестиционного маркетинга обусловлено:

- усложнением процессов научно обоснованного принятия решений в сфере инвестиций;
- увеличением степени инвестиционного риска на всех стадиях инвестиционного проекта, его оценки, предотвращения или снижения;
- обострением конкурентной борьбы за источники финансирования капитальных вложений;
- необходимостью тщательного выбора наиболее оптимальных, выгодных и надежных источников финансирования;
- необходимостью формирования доверия инвесторов к бизнесу, на основе чего осуществлять планирование инвестиций;

• необходимостью формирования сбалансированного портфеля инвестиций.

В основу Концепции инвестиционного маркетинга могут быть положены следующие **принципы**:

• **полная обеспеченность ресурсным потенциалом** для существования экономических субъектов и свобода его маневрированием. Предполагает обеспечить инвестиционный процесс в необходимых масштабах и создать механизм трансформации инвестиционных ресурсов в объекты инвестиционной деятельности;

• **целевая ориентация и комплексность**. Главное в инвестиционном маркетинге — его целевая ориентация и комплексность, то есть слияние в единый инвестиционный процесс всех элементов этой деятельности. Комплексность означает, что отдельные маркетинговые действия, взятые сами по себе, не способны обеспечить того эффекта, который дает применение инвестиционного маркетинга как системы. Комплексность обеспечивает интеграцию:

– четырех элементов, соответствующих классическому маркетингу — товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативных политик;

– двух сфер деятельности — традиционного рынка товаров и услуг и инвестиционного рынка;

– интересов всех участников рынка инвестиций и создание взаимоувязанных условий для всех сторон, участвующих в инвестиционном процессе;

• **многовариантность и оптимальность маркетинговых решений**. Необходимо стремиться к максимальному расширению вариантной номенклатуры, приближаясь к оптимальному решению;

• **своевременность реализации инвестиционных проектов**. Принцип связан с необходимостью точного учета временного фактора. Отражает готовность маркетинговых инвестиционных мероприятий к практическому применению. Такая готовность обеспечивается предметной ориентацией и относительно высокой степенью конкретизации инвестиционных разработок, а также полным и всесторонним учетом факторов внешней среды.

Инвестиционный маркетинг, как всякая система, имеет свои цели, задачи и методы реализации.

Главная цель инвестиционного маркетинга — на основе использования богатого инструментария маркетинга и знаний фундаментальных наук вооружить специалистов по инвестициям необходимыми теоретическими, практическими и информационными навыками в сфере инвестиций, активизировать инвестиционные процессы, направленные на реализацию наиболее эффективных форм вложения капитала для получения экономического и социального эффекта. Достижение цели предусматривает решение взаимосвязанных **задач** в области:

- маркетинговых исследований;
- формирования рациональных инвестиционных решений;
- инновационной политики;
- разработки и продвижения инвестиционных проектов;
- имиджевой политики; взаимодействия с органами государственного управления.

В решении задач специалисты по инвестициям используют методический инструментарий. Методов

в инвестиционном маркетинге много и их набор разнообразен.

Основные методы инвестиционного маркетинга:

• **функциональный и предметный анализ** — при изучении спроса на объекты инвестирования;

• **сетевое планирование** — при регулировании последовательности и взаимозависимости отдельных видов операций в рамках инвестиционной программы;

• **морфологический анализ** — при характеристике потребительского поведения;

• **инженерное прогнозирование** — при оценке конкурентоспособности инвестиционных решений;

• **экспертные оценки** — при желании получить ответ о возможных процессах развития того или иного события на инвестиционном рынке; метод имитационного моделирования — при реагировании на динамику инвестиционного рынка;

• **логическое и математическое моделирование** — при качественном описании инвестиционного процесса с выделением проблемы перспективного развития.

Основные функции маркетинга инвестиций определяются его принципами и могут быть следующими:

• **комплексное исследование инвестиционного рынка**. Основано на анализе глобального и внутреннего рынков их состояния, тенденций, динамики:

– проведение сегментирования и позиционирования рынка инвестиционных проектов и программ;

– анализ деятельности и стратегических позиций конкурентов;

– осуществление прогнозирования инвестиционной конъюнктуры;

• **разработка наиболее эффективных инвестиционных проектов**. Осуществляется на основе последовательности действий, связанных с обоснованием объемов и порядка вложения средств, их реальным вложением, введением мощностей, текущей оценкой целесообразности поддержания и продолжения проекта и итоговой оценкой результативности проекта по завершении;

• **привлечение и удержание**. Функция заключается в изменении распределения доходов хозяйствующих субъектов в сторону долгосрочных инвестиций как базы для роста долгосрочных доходов на инвестиции [7];

• **коммуникационная**. В условиях ограниченности ресурсов, обострившихся в транзитивном периоде, важно использовать строго дифференцированный подход к отбору инвестиционных проектов, продуктов, решений. В этой связи необходима реализация данной функции;

• **планирование инвестиционно-маркетинговой деятельности**. Необходима для тщательного технико-экономического обоснования планируемых инвестиционных решений. Является неотъемлемой частью стратегического планирования, которое призвано обеспечить согласование долгосрочных целей хозяйствующего субъекта и использования инвестиционных и других ресурсов, направляемых на достижение целей;

• *организация контроля инвестиционного маркетинга.* Осуществляется в процессе реализации инвестиционных программ и проектов на протяжении всей инвестиционной деятельности хозяйствующего субъекта. Подразумевает возможность внесения обоснованных поправок и корректив в ход процесса с учетом интересов обеих сторон. Принимается решение о том, какой из вариантов разработанной инвестиционной программы проект будет реализовываться.

Выводы

1. В современной транзитивной экономике особая роль в эффективном управлении предприятиями отводится маркетинговым методам управления. Гибкая, динамичная система управления, построенная на принципах маркетинга, позволяет добиться устойчивого конкурентного преимущества, рационального использования ресурсов и возможностей, обеспечить инвестиционную привлекательность.

2. Для осуществления стратегических целей предприятий, создания конкурентоспособной экономики необходимо сформировать новый тип экономического мышления — маркетинговый, а маркетинг

инвестиций сделать приоритетным экономическим инструментарием в достижении существенных результатов в динамичном развитии рыночных процессов, оживлении деятельности в инвестиционной сфере.

3. Инвестиции с точки зрения маркетинговой теории можно определить как услугу по осуществлению полезной деятельности, обеспечивающей потребительский эффект в совокупности материальных, технических, экономических, научных и информационных интересов.

4. Деятельность в области инвестиционного маркетинга необходимо рассматривать в двух аспектах: осуществление специфических функций на традиционном рынке товаров и услуг; осуществление деятельности на рынке инвестиций.

5. Инвестиционный маркетинг необходимо рассматривать в контексте одного из направлений поступательного развития классической концепции маркетинга. С этой целью маркетинг инвестиций нуждается в определении целей, задач, принципов, методов и функций как основы своего функционирования.

Литература

1. Кобяк, О.В. Маркетинговая ориентация белорусских предприятий: социологический анализ / О.В. Кобяк, Г.В. Рощиненко. — Минск : Право и экономика, 2005.
2. Терещенко, В.М. Маркетинг: новые технологии в России / В.М. Терещенко. — СПб. : Питер, 2001.
3. Богдан, Н. Белорусский парадокс / Н. Богдан // Национальная экономическая газета. — 2005. — 8 февр. — С. 5.
4. Томилов, В.В. Организация маркетинг-менеджмента инвестиций в системе государственного регулирования / В.В. Томилов, Е.В. Песоцкая // Рос. журн. СПб. ун-та экономики и финансов [Электронный ресурс]. — 2002. — № 1. — Режим доступа: lzSPbUEF2002_1_C42_54s.pdf. — Дата доступа: 14.12.2010.
5. Федько, В.П. Основы маркетинга : учеб. пособие / В.П. Федько, Н.Г. Федько, О.А. Шакур. — Ростов н/Д. : Феникс, 2001.
6. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь. — Минск : ИПА «Регистр», 2001.
7. Гайдаенко, Т.А. Маркетинговое управление / Т.А. Гайдаенко. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Эксмо, 2008.

Summary

In this paper we study the investments as a service on the activity implementation providing the consumer impact in all economic processes. Objectives, principles, methods, functions are shown as a basis for the existence of investment marketing. The thesis "Investments marketing — one of the criterion of the dynamic changes in today's economy" is discussed.

08.06.2011

УДК 658.78

М. И. Губский

О МЕХАНИЗМЕ СОЗДАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Рассматривается проблема развития логистической отрасли в Республике Беларусь. Предлагаются и анализируются варианты ускоренного развития логистики в государстве. Предложен механизм формирования национальной программы построения логистики в стране, позволяющий учесть интересы по становлению логистической отрасли как государства, так и других хозяйствующих субъектов.

Развитие логистики в Республике Беларусь существенно отстает от развитых стран мира. Ряд таких проблем, как отсутствие необходимого количества логистических центров и логистических операторов высокого уровня, нехватка современных складских терминалов и профессиональных кадров препятствует становлению логистической отрасли в государстве.

В сложившейся ситуации Беларуси предстоит в короткие сроки преодолеть отставание в раз-

витии логистики и выйти на уровень развитых стран. По нашему мнению, существует несколько вариантов преодоления отставания отрасли.

1. *Отдать развитие отрасли «на откуп» зарубежным фирмам.* Но такой вариант нежелателен, поскольку основная добавленная стоимость, создаваемая в отрасли, будет перемещаться в другие страны.

2. *Спонтанное, «естественное» развитие отрасли отечественными предпринимателями.* Однако «органическое» (на основе действия рыночных сил) инновационное развитие осуществляется относительно медленно, что дает возможность рынку согласовать взаимодействие его различных субъектов. В этом случае не утилизируется экстернальный эффект появления новых технологий или методов. Кроме того, у отечественного бизнеса нет необходимых финансовых ресурсов, которые требуются для поднятия отрасли.

3. *«Модернизация сверху».* В этом случае развитие обеспечивается правительством с помощью инструментов традиционной промышленной политики (субсидии, государственные инвестиции, льготные кредиты и гарантии по ним и т. д.), утверждаются государственные программы развития.

Попытка использования данного варианта ускоренного развития логистической отрасли была предпринята в Беларуси. Однако она не увенчалась успехом. Утвержденная правительством в 2008 г. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. существенно не повлияла на решение проблемы.

В основном это связано с тем, что при разработке данной программы авторы не учли следующие факты: 1. недостаточность ресурсов государства для реализации программы; 2. рассмотрение понятия логистики под новым углом зрения с характерными для нее признаками постиндустриального общества, характеризующегося индивидуализацией потребностей, гибкостью и скоростью выполнения заказов, наличием большого числа взаимодействующих субъектов хозяйствования, высокой наукоемкостью и творческим характером деятельности фирм-операторов.

В результате можно найти новые пути к решению назревших проблем логистики. Отметим, что «модернизация сверху» не удалась ни одной стране» [1, с. 21], так как усилия только государственных органов не приводят к успеху из-за «провалов» государства.

4. *Догоняющее развитие.* Преодоление отставания, выход на передовые технологические рубежи, как свидетельствует экономическая история, требуют усвоения и переработки организационного, технологического и социального опыта, накопленного развитыми странами, но не повторного прохождения всех стадий технологического прогресса, характерных для передовых стран.

Простое восприятие достижений более развитой страны решало проблему преодоления отсталости в предыдущие эпохи, когда технологическое развитие шло медленными темпами. Теперь, когда экономический рост изменяет условия жизни народа в течение нескольких десятилетий, догоняющая страна должна развиваться быстрее. Ее цель не просто адаптировать достижения последней, «но искать и находить способы (институты, механизмы), не известные более развитой стране» [2, с. 6].

Следует отметить, что почти все примеры успешного догоняющего развития за последние десятилетия относятся к трансформации традиционных, аграрных обществ в индустриальное. Иная ситуация в Беларуси (в России, Украине), которая уже прошла

путь индустриализации во второй половине XX в. Поэтому проблема заключается не в догоняющем развитии типа индустриализации, когда проблемы развития могли быть решены концентрацией ресурсов государством и в рамках директивного плана.

Преждевременная ориентация догоняющей страны на инновационное развитие, оказывалась безуспешной. Инновационное развитие требует значительных ресурсов на развитие НИОКР. В данном случае следует согласиться с белорусским академиком А. Рубиновым, утверждающим, что «современные фундаментальные исследования чрезвычайно дорогостоящи, требуют уникального оборудования и высококвалифицированных кадров. В больших масштабах такие исследования сегодня под силу лишь высокоразвитым странам с сильной экономикой. <...> Сегодня стоимость комплекта оборудования, обеспечивающего современный уровень исследований по актуальному направлению науки, близка к миллиону долларов» [3].

Кроме того, для инновационного прорыва требуются значительные инвестиции, которых у страны сегодня нет. Заимствование технологий, методов управления и соответствующих институтов обходится значительно дешевле.

Следует также отметить, что у развивающейся страны есть только одно преимущество перед развитыми экономиками — «преимущество отсталости», то есть, по утверждению В. Полтеровича, «возможность заимствования уже созданных ими институтов, методов управления и технологий производства. Конечно, не стоит отказываться и от инноваций по отдельным направлениям. Но инновации — дорогое удовольствие, заимствовать гораздо дешевле. Технологически отставшая страна в принципе может использовать свое «преимущество» во всех отраслях, осуществив тем самым широкомасштабную модернизацию. При этом институциональные подсистемы, ответственные за собственно инновационное развитие, на первых этапах должны играть меньшую роль» [1, с. 14].

Логистика, как отмечалось, — это отрасль управленческих услуг, которая характерна для постиндустриальных обществ. Таким образом, обеспечение адаптивности общества к инновациям есть результат активности всех агентов логистической деятельности. В свою очередь свобода творчества, информационных потоков, включения индивидов в данные потоки — все это важнейшая предпосылка прорыва.

На основе анализа проблем и успешного опыта догоняющего развития российским академиком В. Полтеровичем были разработаны контуры стратегии «интерактивной модернизации» экономики страны [1, с. 21–23]. Данная стратегия стала основополагающей при разработке нами механизма формирования национальной¹ программы развития логистики в Республике Беларусь (рис.), суть которого состоит в следующем.

¹ В отличие от государственной программы, инициатором и разработчиком национальных программ являются не только государственные органы, но и бизнес и представители гражданского общества [1, с. 4–6].

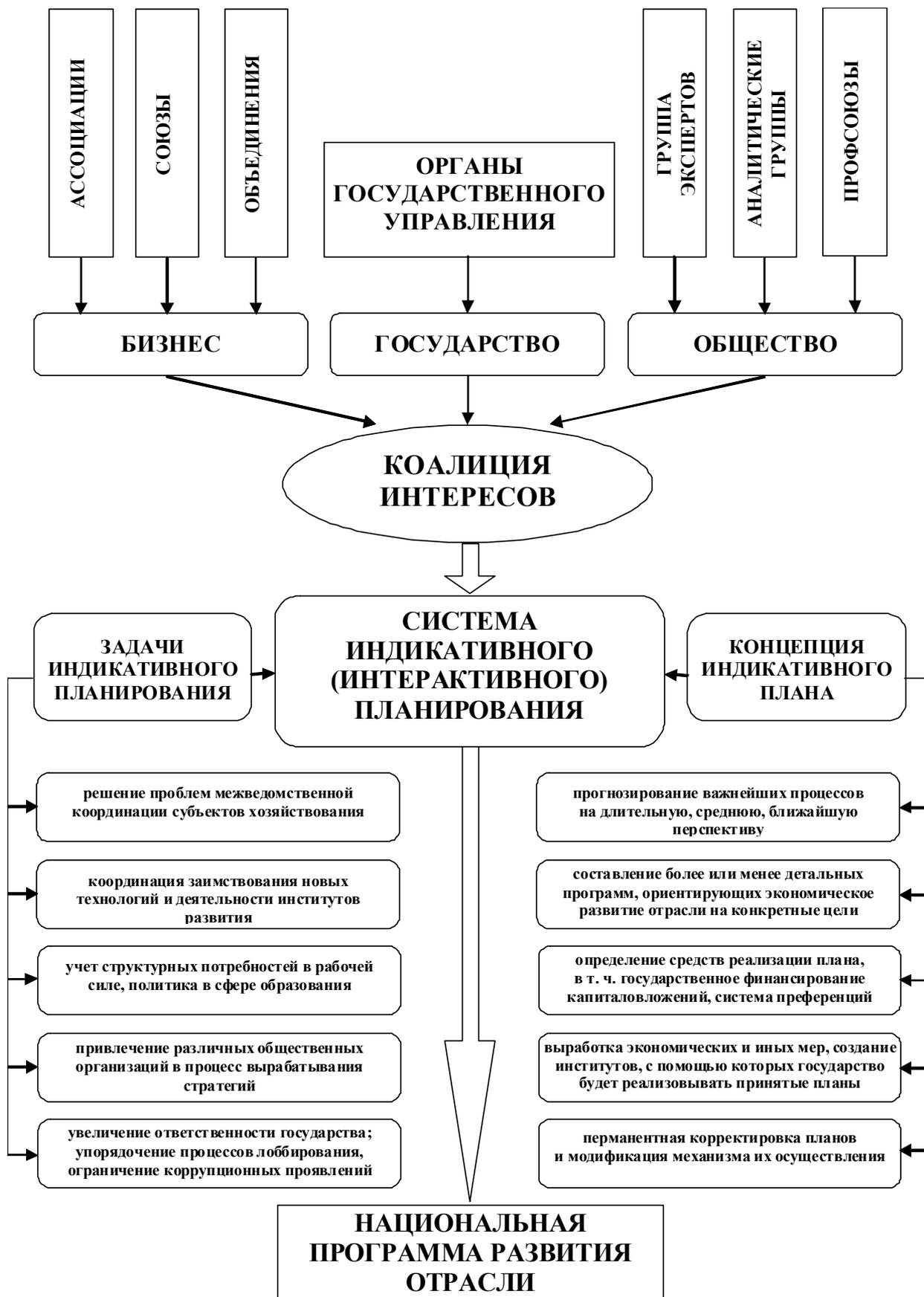


Рис. Механизм формирования национальной программы развития логистики в Республике Беларусь
 Источник: разработка автора.

Для разработки национальной программы развития логистики формируется «коалиция интересов» (государство, бизнес, общество). В данной коалиции интересы бизнеса (логистических предприятий) представляют отраслевые ассоциации, союзы, объединения¹; интересы гражданского общества — группа экспертов (специалистов в сфере логистики), аналитические группы (представители центральных и местных органов власти; крупный и средний бизнес, региональный и малый бизнес), профсоюзы.

«Площадкой» для взаимодействия субъектов «коалиции» выступает система индикативного (интерактивного) планирования. Основу системы индикативного планирования составляет идея **«согласованного хозяйства»**, которая предполагает добровольное согласие заинтересованных субъектов на реализацию задач, содержащихся в индикативном плане. При этом предоставляется свобода принятия решений, сохраняется конкуренция, а также возможность конфликтов.

Индикативный план является **рекомендательным, указывающим**, не предполагающим какой-либо специальной ответственности за невыполнение. Но по отношению к рынку — это **волевое вме-**

шательство государства, его большее или меньшее влияние на поведение хозяйствующих субъектов, на их выбор. Для государственного сектора могут применяться и элементы обязательности [4, с. 46].

Следует отметить, что основное значение системы индикативного планирования по мнению большинства исследователей «состоит не в формировании ориентировочных показателей или государственных инвестициях самих по себе, а в том, что она представляет собой регулярный механизм для взаимодействия правительства, ассоциаций бизнеса, профсоюзов и объединений потребителей, способствует укреплению взаимного доверия и, в конечном счете, — достижению консенсуса и координации усилий» [1, с. 16].

Таким образом, использование системы индикативного планирования как «площадки» для взаимодействия субъектов «коалиции», в рамках предложенного нами механизма формирования национальной программы развития логистики в Республике Беларусь, позволит учесть интересы по становлению логистической отрасли как государства, так и других хозяйствующих субъектов и будет способствовать ускорению развития логистики в стране.

Литература

1. Полтерович, В.М. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В.М. Полтерович // Вопросы экономики. — 2008. — № 4. — С. 4–24.
2. Мау, В. Посткоммунистическая Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития / В. Мау // Вопросы экономики. — 2002. — № 7. — С. 4–25.
3. Рубинов, А. Наука и общество / А. Рубинов // Советская Белоруссия [Электронный ресурс]. — 2006. — 12 дек. — Режим доступа: <http://www.sb.by/?area=content&articleID=55642>. — Дата доступа: 10.01.2007.
4. Государственное регулирование рыночной экономики / В.Н. Архангельский [и др.]; под общ. ред. В.И. Кушлина. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: Изд-во «РАГС», 2008.
5. В новый год — с новым названием и новыми задачами // Компас экспедитора и перевозчика. — 2009. — № 1. — С. 12–13.

Summary

In this article we regard the problem of the logistics industry development in the Republic of Belarus. Ways of accelerated development of logistics in the state are proposed and analyzed. The author proposed a mechanism of the establishment of the National program for logistics development in the country, allowing taking into account the interests on the establishment of the logistics industry of both the state and other economic entities to accelerate the development of logistics in the country.

18.08.2011

¹ В Беларуси существуют три подобные организации: Белорусская ассоциация международных экспедиторов, переименованная с 2008 г. в Ассоциацию Международных Экспедиторов и Логистики «БАМЭ» [5, с. 12]; Международное общественное объединение логистики и управления цепями поставок «АБИЛОГ»; Белорусская ассоциация международных автомобильных перевозчиков «БАМАП».

Э. М. Гусейнова

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РЕГИОНАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Необходимость перехода к рыночной экономике обусловила появление и развитие частного предпринимательства, особенно малого бизнеса как одного из главных социально-экономических явлений, характерных для рыночной экономики. В статье анализируется развитие малого бизнеса в регионах Республики Беларусь. Излагаются факторы правового, экономического, организационного и социального характера, препятствующие эффективному развитию сферы малого бизнеса. Предложен комплекс мер, без соблюдения которых условия преобразования малого бизнеса в регионах невозможны.

Малый и средний бизнес в рыночной экономике — ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта (ВНП). Во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 50–70 % ВНП, в Республике Беларусь — около 10 %. В США, Японии, Германии, Франции, Великобритании малые и средние предприятия составляют 99,3–99,7 % от общего количества предприятий. Значимость малого бизнеса для современной экономики никем не отрицается, но достаточной поддержки со стороны государственных органов он не получает.

Экономической наукой накоплен большой опыт по проблемам малого предпринимательства и экономического роста. Существенные наработки зарубежной экономической мысли отражены во многих работах (М. Вебер, Д. Гелбрейт, Е. Домар, Дж. Кейнс, Я. Корнаи, С. Кузнец, А. Маршалл, Г. Мюрдаль, Р. Солоу, М. Фридмен, Р. Харрод, Й. Шумпетер). Основные аспекты темы анализировали В. Афанасьев, А. Агеев, А. Аузан, А. Блинов, З. Бабкина, А. Виленский, Н. Гибало, Б. Злобин, Е. Катувский, В. Мелиховский, П. Мягков, С. Сироткина. Данные проблемы актуализируются и белорусскими экономистами: предпринимательские основы изучаются Н. Г. Снопковым, А. Н. Туром; институциональные принципы регулирования экономики и занятости населения — Е. Б. Дориной, П. С. Лемещенко, Г. А. Примаченок. Однако вопросы финансирования и налогообложения малого бизнеса в регионах недостаточно исследованы с научной и практической позиций.

Цель статьи — выработка рекомендаций по совершенствованию поддержки, финансирования и налогообложения малого бизнеса в регионах Республики Беларусь. В работе использованы законодательные акты Республики Беларусь, касающиеся малого бизнеса, информация официального сайта Министерства экономики, сайта Президента Республики Беларусь.

Развитие малого и среднего бизнеса (МСБ) имеет ряд преимуществ в сравнении с крупным производством: активизирует структурную перестройку экономики; предоставляет широкую свободу рыночного выбора и дополнительные рабочие места; обеспечивает быструю окупаемость затрат; оперативно реагирует на изменение потребительского спроса. Малый бизнес помогает насыщать рынок товарами

и услугами, преодолевать отраслевой и территориальный монополизм, расширять конкуренцию. Он обладает значительным потенциалом в сфере трудоустройства населения, вовлечения в производство резервов рабочей силы, которые не могут быть использованы в крупном производстве из-за его технологических и иных особенностей.

1 июля 2010 г. принят Закон Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» (далее — Закон) [1]. Данный законодательный акт комплексно регулирует вопросы поддержки субъектов МСБ и направлен на определение правовых и организационных основ поддержки МСБ, создание благоприятных условий для его развития. Ключевым изменением нового Закона стало разделение субъектов хозяйствования на малые и средние предприятия без привязки к отраслевому принципу.

К субъектам малого предпринимательства отнесены: индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь; микроорганизации — зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек; малые организации — зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек.

В качестве субъектов среднего предпринимательства Законом рассматриваются зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год, составляющей от 101 до 250 человек [1].

Индустриализация страны привела к чрезмерному росту крупных и больших городов и недостаточному развитию периферийных территорий, усилению территориальных различий в уровне жизни населения и проблеме занятости населения в малых и средних городах.

Большая часть малых предприятий (38,3 %) и индивидуальных предпринимателей (19,8 %) от общего количества субъектов малого бизнеса сосредоточена в г. Минске. Это объясняется тем, что г. Минск обладает развитой производственной инфраструктурой, на его территории сконцентрированы значительные производственные мощности и квалифицированные кадры. Слабо развит этот сектор экономики в малых городах и сельской местности, хотя

именно для них в большей мере характерны дефицит товаров и услуг, проблемы трудоустройства и т. д. [2].

Эффективному развитию сферы малого регионального бизнеса препятствуют следующие факторы правового, экономического, организационного и социального характера:

- отсутствие необходимой и достаточной законодательной базы развития субъектов малого бизнеса, также полноценной защиты земельных прав граждан (нет в законе четких гарантий прав собственности);

- налогообложение — основное препятствие для развития бизнеса в стране;

- большое количество проверок и штрафы, неадекватные нарушениям;

- большой документооборот и сложное администрирование. Данная проблема имеет множество аспектов, поскольку относится ко всем сферам регуляторной среды — от налогов до регулирования зарплат;

- финансовому рынку присущи: ограниченный набор используемых финансовых инструментов и услуг; высокая цена кредитов, которые в основном предоставляются на короткий срок; концентрация капиталов в крупных городах; периодически повторяющиеся кризисы различной природы и глубины;

- информационный рынок характеризуется высокой ценой и низким качеством предоставляемой информации, недостаточно развитой базой данных.

Главная проблема в Беларуси — недопонимание и недооценка роли предпринимательства у местных органов власти. Наша законодательная база способствует развитию бизнеса на селе: имеются льготы по налогам; согласно указу Президента, здания в сельской местности можно продавать за одну базовую величину. Но на уровне райисполкомов возникают препоны — есть пустующие здания, но их не продают; или здание, находящееся в коммунальной собственности, выставляют по такой цене, что дешевле новое построить [2].

Из-за отсутствия необходимых условий для активной деятельности субъектов МБ в сельской местности, неразвитости социально-экономической инфраструктуры села, несовершенства законодательной базы ситуация в сфере малого бизнеса остается весьма сложной. Требуется комплексный подход к решению проблем в этой сфере. Необходимо разработать комплекс мероприятий, направленных на решение проблем МБ в сельской местности.

Мировой экономический кризис ускорил процесс либерализации условий ведения бизнеса в стране. За 2009–2010 гг. деловая среда была либерализована по следующим направлениям:

- частичная либерализация ценообразования;
- упрощение регистрации новых предприятий;
- отмена отчислений в инновационные фонды министерств частными предприятиями;

- расширение условий применения упрощенной системы налогообложения;

- создание льготных условий для экспорта индивидуальными предпринимателями;

- расширение возможностей ускоренной, упрощенной продажи отечественному малому и среднему бизнесу государственного имущества, которое не используется или используется неэффективно;

- упрощение порядка перевода первых этажей многоэтажных жилых домов, многоквартирных, блокированных жилых домов, хозяйственных построек рядом с ними в нежилые помещения для осуществления предпринимательской деятельности;

- упрощение порядка исчисления и выплаты налога за использование природных ресурсов (экологического налога);

- упорядочение лицензирования, считающегося излишним по сравнению с мировой практикой (некоторые объекты лицензирования объединены в группы);

- упрощение сертификационной деятельности, отмена обязательной сертификации туристических услуг, отдельных видов строительных работ;

- осуществление некоторых реформ в отношении аренды (увеличен минимальный срок аренды до трех лет, отменена государственная регистрация договоров аренды);

- отмена сбора в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки;

- снижение налога на дивиденды до 12 % в соответствии с уровнем ставки подоходного налога на физические лица;

- отмена налога на приобретение автомобильных транспортных средств юридическими лицами;

- отмена налога на продажи [3, с. 73].

В соответствии с подписанным законом в Беларуси продолжена работа по упрощению налоговой системы. С 1 января 2011 г. был отменен местный налог на услуги (5 % от выручки), местный сбор на развитие территорий (3 % из прибыли), некоторые платежи экологического налога, исключены два самостоятельных налоговых платежа за счет включения их в состав экологического налога и госпошлины.

По многим налогам осуществлен переход на ежеквартальную уплату, что позволило уменьшить количество выплат и затраты времени. Большинство этих изменений должно позитивно отразиться на рейтинге страны в «Ведении бизнеса 2011». Возможно, Беларусь покинет последнее 183-е место в рейтинге по сложности налогообложения. В настоящее время в рейтинге исследования «Ведение бизнеса 2010» из 183 стран Беларусь занимает 68-ю позицию [4, с. 7].

По различным показателям результаты существенно варьируются: по «Регистрации предприятий» и «Регистрации собственности» у Беларуси соответственно 7-е и 6-е места в мировом рейтинге. Улучшение рейтинга Беларуси по показателю «Регистрация собственности» стало возможным благодаря созданию в республике Единого государственного регистра недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним в цифровом формате [4, с. 8].

Интеграция информационных ресурсов, имеющих государственное значение, развитие процесса автоматизации предоставления других государственных услуг, входящих в систему «электронное правительство», обеспечивает прозрачность и эффективность работы государственных служб, сводит к минимуму бюрократические процедуры.

В Беларуси сокращены максимальные сроки осуществления государственной регистрации до 7 рабочих дней. Это определено Законом Республики Беларусь от 9 ноября 2009 г. «О внесении допол-

нений и изменений в Закон Республики Беларусь «О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним» [5].

По показателю «Получение разрешений на строительство» постановлением Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь от 23 декабря 2009 г. № 69 «О внесении изменений и дополнений в постановление Комитета по земельным ресурсам, геодезии и картографии при Совете Министров Республики Беларусь от 28 июля 2004 г. № 39» сокращены максимальные сроки проведения технической инвентаризации объектов недвижимого имущества площадью до 1 500 м² с одного месяца до пятнадцати рабочих дней [6].

Однако индикаторы, которые отражают условия ведения бизнеса: налогообложение (183-е), защита прав инвесторов (109-е), условия международной торговли (128-е) у Беларуси заметно ниже среднеевропейских значений.

Если фирму легко открыть, но проблемно ее ликвидировать, либо осуществлять международные операции, то это негативно влияет на развитие МСБ в стране. В целом рейтинг показывает необходимость проведения более широких и глубинных реформ в Беларуси.

В 2010 г. введен новый показатель — Оценка по изменению условий ведения бизнеса. Данный показатель отражает все изменения в условиях регулирования предпринимательской деятельности в 174 странах мира, оцененных с помощью показателей исследования «Ведение бизнеса» между соответствующими отчетами на 2006–2011 гг. [4, с. 9]. Беларусь стала одним из лидеров нового показателя и заняла 3-е место среди стран мира, которые добились крупнейших успехов в создании более благоприятной регулятивной среды для отечественных предпринимателей за последние 5 лет.

Данные и другие меры способствовали некоторому оживлению предпринимательства в сельских регионах, но не стали прорывом. Доля малых и средних предприятий в областях колеблется от 0,3 % в Могилевской до 6,2 % в Витебской от общего числа малых и средних предприятий по стране [2].

Опросы предпринимателей показали, что при либеральном законодательстве местные органы власти нередко по инерции не проявляют заинтересованности в развитии частного бизнеса. Это же относится к инфраструктурным контролирующим органам. Их требования становятся нередко невыполнимыми или тенденциозно затратными.

При наличии двух параллельно развивающихся экономик быстро изменить негативное отношение местных органов власти к частному сектору невозможно. Смягчить ситуацию можно или административными средствами в виде директивных заданий по развитию частного сектора в регионе или экономическими в виде премиальных систем.

В течение последних трех лет в целях активизации предпринимательства в малых и средних городах, а также в сельской местности принят ряд законодательных актов. Однако не все заложенные в них позиции работают. Так, Государственной программой возрождения и развития села на 2005–2010 гг. в качестве ведущей меры, стимулирующей развитие

бизнеса и самозанятость сельского населения, предусматривается оказание малому сельскому бизнесу юридических, информационных, консалтинговых, маркетинговых и других услуг. Вместе с тем центры поддержки предпринимательства тяготеют к крупным и средним городам, в результате чего наиболее инициативная часть сельских жителей еще испытывает информационный дефицит, а ее потенциал остается нераскрытым.

Меры, принятые правительством в последние годы, дали определенные результаты, в частности стимулировали развитие производственного бизнеса. Хотя либерализация далеко не исчерпала себя и многие проблемы остаются открытыми.

Правительство поставило цель развивать придорожный сервис, что является перспективной нишей для бизнеса в регионах. Но до сих пор серьезного движения нет по экономическим причинам. Наше исследование показало, что при нынешнем несвободном ценообразовании для объектов общепита 2-й наценочной категории, к которым в основном относятся придорожные кафе, бизнес не может покрыть издержки, следовательно, не способен полноценно развиваться.

Также был издан Указ Президента РБ от 01.09.2010 г. № 450 «О лицензировании отдельных видов деятельности» [9]. В соответствии с ним изменены сроки совершения лицензионных процедур. Общее количество лицензируемых видов деятельности уменьшено. С 1 января 2011 г. отменяется лицензирование 16 видов деятельности, 7 из них включают 59 составляющих работ (услуг), а также около 60 работ (услуг) по другим 13 видам деятельности, лицензирование которых сохраняется. Однако Министерство архитектуры и строительства Беларуси сейчас готовит документы, которые должны вместо лицензирования определить порядок действий. Будет строительный реестр, в который будут включаться соответствующие предприятия [8].

Предприятия, имеющие лицензию на выполнение различного рода строительных работ, попадут в этот реестр автоматически. Новые организации должны пройти процедуру подтверждения компетентности — процедура подтверждения, что организация имеет механизмы, опыт, кадры, чтобы выполнять конкретный вид работ, на который она будет претендовать. Включение в строительный реестр даст право заниматься этим видом деятельности на законных основаниях.

На смену лицензированию розничной торговли и общественного питания в Беларуси придет их регистрация, ни от согласования режима работы, ни от набивших оскомину согласованных ассортиментных перечней товаров малый бизнес не освобождается. Один положительный момент в отмене лицензирования — плата за регистрацию значительно меньше.

Таким образом, чиновники оставляют за собой множество рычагов, позволяющих им «двигать» бизнесом, а перечень оснований для отмены регистрации настолько широк, что зависимость субъектов хозяйствования от местных властей только возрастает.

Качественно развиваться малому и среднему бизнесу призвала Директива № 4 «О развитии пред-

принимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» [9]. Данная Директива является программным документом. Ее действие рассчитано на 15–20 лет. Это политическая воля, государственная задача, приоритет. Это ориентирует все законодательные и исполнительные органы на реализацию данной политической задачи.

Ряд положений реализуется сразу. Приостановили статью 23.17 в Кодексе об административных правонарушениях. В ней за небольшую ошибку в транспортной накладной или в другом документе предприятия подвергалось большому штрафу, изъятию средств в бюджет. Изымалось до 5 % оборота от сделки. Это разоряло тысячи мелких предприятий. С 1 января 2011 г. эта статья приостановлена [9].

Таким образом, в последнее время в соответствии с указами главы государства фактически сформировалось правовое поле для стимулирования развития предпринимательства, привлечения в экономику малых городов инвестиций, создания рабочих мест. Благодаря своей мобильности предприниматели способны решать местные проблемы обеспечения занятости. Ожидается принятие в ближайшее время новых мер по либерализации предпринимательской деятельности, что станет стимулом для дальнейшего развития малого бизнеса в регионах.

На современном этапе малый бизнес является важнейшим компонентом экономики любого развитого государства. При этом его вклад в ВВП с каждым годом стремительно повышается. Повышение роли предприятий малого бизнеса в экономике всех стран — не случайность, а необходимая закономерность, вызванная самим ходом истории и потребностями, которые возникали в процессе развития производительных сил и технологий. Он является мощным связывающим элементом, обеспечивающим невероятную гибкость экономического механизма, а также твердым гарантом против повальной олигополизации или монополизации.

Важно помнить, что в индустриально развитых странах, где институт частной собственности существует на протяжении веков, малый бизнес гораздо увереннее чувствует себя на экономической арене. В странах, где институт малого бизнеса существует относительно недавно, эффективное его развитие может быть осуществлено только с помощью государства.

Вышеизложенное позволило сформулировать ряд рекомендаций для упрощения условий функционирования малых предприятий в регионах Республики Беларусь и стимулирования их интенсивного развития:

- поддерживать стабильность в законодательных актах;
- ликвидировать административные барьеры;

- упростить налоговое законодательство и снять многочисленные ограничения;
- способствовать финансовой поддержке субъектов малого бизнеса;

- осуществлять имущественную поддержку;
- изменить отношение к предпринимательству и ликвидировать системные противоречия и конфликты на линии «предприниматель – государство»;

- развивать альтернативные виды деятельности на селе. В сельской местности, несмотря на ограниченность возможностей, имеется достаточное количество необходимых ресурсов, позволяющих местным жителям заниматься разными видами деятельности. Это будет способствовать снижению социальной напряженности на селе, формированию предпринимательской инициативы, а также повышению уровня жизни сельского населения. Можно рекомендовать создание следующих форм бизнеса: строительство; производство стройматериалов; придорожный сервис; ремонт автомобилей; перевозка пассажиров и грузов; оказание бытовых, развлекательных, обучающих, информационных компьютерных услуг, посреднических услуг в торговле; ремесленное производство; агротуристический бизнес; фермерство; сбор дикорастущих грибов, ягод, лечебных трав;

- формировать социальную инфраструктуру. Сельские территории в совокупности представляют собой сложную социально-экономическую систему, поэтому наряду с совершенствованием инженерной и транспортной инфраструктуры важно активно развивать социальную инфраструктуру.

Для дальнейшей либерализации условий включения населения в предпринимательскую деятельность необходимо:

- расширение доступа малых и средних предприятий к финансовым и материально-техническим ресурсам, неиспользуемому или неэффективно используемому государственному имуществу;

- предоставление малым и средним предприятиям возможности получить в собственность земельные участки;

- активное вовлечение местного бизнеса в процесс приватизации, в первую очередь убыточных и низкоэффективных госпредприятий;

- содействие укреплению инфраструктуры поддержки предпринимательства, в том числе предоставление государственных заказов на выполнение работ и услуг. Улучшение их имущественного обеспечения посредством существенного снижения ставок арендной платы и др.

Литература

1. О поддержке малого и среднего предпринимательства: Закон Респ. Беларусь, 1 июля 2010 г., № 148-3 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2002. — Дата доступа: 11.01.2011.
2. Министерство экономики. Вопросы регулирования предпринимательской деятельности в сельской местности [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://w3.main.gov.by/ministry/economy.nsf/c0f0523c581097c9c225701900349321/1113016fca71b9d2c2257272002f2a3f?OpenDocument/>. — Дата доступа: 21.12.2010.
3. Снопков, Н.Г. Приоритетное направление / Н.Г. Снопков // Экономика Беларуси. — 2010. — № 2. — С. 72–75.
4. Белл, К. В Беларуси существуют две зоны бизнес-климата / К. Белл // Финансовый директор. — 2009. — № 11 (83). — С. 7–9.

5. О внесении дополнений и изменений в Закон Республики Беларусь «О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним»: Закон Респ. Беларусь, 9 нояб. 2009 г., № 56-З // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2002. — Дата доступа: 7.02.2011.
6. О внесении изменений и дополнений в постановление Комитета по земельным ресурсам, геодезии и картографии при Совете Министров Республики Беларусь от 28 июля 2004 г., № 39: постановление Гос. к-та по имуществу Респ. Беларусь, 23 декаб. 2009 г., № 69 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2010. — № 17. — 8/21782.
7. Государственная комплексная программа развития регионов, малых и средних городских поселений на 2007–2010 годы, 7 июня 2007 г., № 265 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2010. — № 144. — 1/8650).
8. О лицензировании отдельных видов деятельности: Указ Президента Респ. Беларусь, 1 сентяб. 2010 г., № 450 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2010. — № 212.
9. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь: Директива Президента Респ. Беларусь, 31 декаб. 2010 г., № 4 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.pravo.by/showtext.asp?1294033527289>. — Дата доступа: 17.02.2011.

Summary

The article analyzes the development of small business in the regions of the Republic of Belarus. The author singles out the factors of legal, economic, organizational and social character preventing from the effective development of small business and offers a set of measures, without which, the conditions of the transformation of small business, particularly in the regions are not possible.

29.04.2011

УДК 336

А. Д. Данилов, Т. В. Паентко

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В УКРАИНЕ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Проанализированы этапы развития налогообложения доходов граждан за период независимости Украины, показаны его сильные и слабые стороны. Рассмотрены перспективы внедрения изменений в налогообложении доходов граждан в связи с принятием Налогового кодекса. На основании анализа предложений Налогового кодекса в отношении налогообложения доходов граждан определены проблемы, требующие первоочередного решения.

Практически во всех странах мира проблемы функционирования оптимизации налоговой системы находятся в центре внимания ученых, практиков, политиков. Важной составляющей финансовой системы государств являются финансы населения, от которых в значительной мере зависит спрос на товары, работу, услуги. Финансовое благополучие населения во многом обуславливается оптимальным функционированием налоговой системы страны.

В большинстве развитых государств основным источником наполнения бюджетов и создателем валового дохода являются физические лица. В этих странах налогооблагается доход населения, который остается после удовлетворения основных его потребностей. Действующий в Украине до 01.01.2011 г. Закон о налогообложении физических лиц не соответствует этому принципу, поэтому, на наш взгляд, нуждается в изменениях и доработке.

Если рассматривать налогообложение граждан до 2004 г., то в Украине доходы облагались с применением прогрессивной ступенчатой шкалы по сложной схеме. Существовал символический необлагаемый минимум доходов граждан — 1 грн. и ряд льгот, кратных этому числу, для определенной катего-

рии граждан. Теоретически налог был прогрессивным и выполнял регуляторную функцию. На практике, хотя и наблюдался рост налоговых поступлений в бюджет и возрастание доходов населения, это не соответствовало реальной денежной массе, которая вращалась внутри страны. Ставкой 40 % налогооблагались доходы всего 0,5 % плательщиков налога, основная масса уклонялась и уклоняется от уплаты, то есть налог был регрессивным. Причиной тенезации доходов населения являются неоправданно высокие начисления на фоне оплаты труда и непоследовательная политика государства в части установливания ставок (в 1993 г. максимальная ставка налога была 90 %), научно необоснованное предоставление льгот, отсутствие налоговой культуры и явно выраженная фискальная функция этого налога.

При реформировании налогообложения физических лиц в Украине наиболее остро стоял вопрос выбора его ставок. Выбор оптимальной шкалы налогообложения доходов физических лиц — пропорциональной, прогрессивной или регрессивной — выступает важной проблемой, от решения которой зависит как жизненный уровень населения, так и благополучие государства (поступление средств в бюджет).

Мы солидарны с мнением В. М. Опарина по вопросу возможности решения данной проблемы: «Особое значение она приобрела после возобновления Россией единой пропорциональной ставки на том уровне, который существовал в советские времена — 13 %. Наше государство поддавалось этому искушению, руководствуясь, по нашему мнению, больше политическими соображениями, чем экономической и финансовой целесообразностью. Ведь решать эту проблему следует только с учетом уровня дифференциации доходов граждан, поскольку основанием для использования прогрессивной шкалы ставок является существенная дифференциация доходов в обществе. При этом, с одной стороны, чем выше эта дифференциация, тем больше должна быть прогрессия, но, с другой стороны, она ограничена тем, что лица с высокими доходами, как правило, наиболее производительная часть общества и их избыточное налогообложение вряд ли обосновано и приемлемо» [1, с. 86].

Согласно Налоговому кодексу Российской Федерации в 2000 г. было внесено изменение в соответствующую главу, главным элементом которой стало установление единой ставки налогообложения доходов граждан на уровне 13 %, и таким образом проведена реформа налогообложения доходов физических лиц. С целью сокращения масштабов уклонения от уплаты подоходного налога в России было решено снизить налоговое давление на плательщиков налога путем резкого уменьшения предельной ставки налогообложения доходов граждан.

В России значительная часть увеличения поступлений была вызвана расширением базы налогообложения за счет сокращения масштабов уклонения от уплаты подоходного налога и увеличения объемов декларируемых доходов. Можно утверждать, что принятый 22 мая 2003 г. Верховной Радой Закон Украины № 889-Г «О налоге с доходов физических лиц», который, кроме отдельных статей, вступил силу с 01.01.2004 г., ориентировался на положительный опыт России.

Однако в ряде стран к налогообложению доходов граждан используют другие подходы. Правительства государств при этом руководствуются не только необходимостью наполнить бюджет, но и общей макроэкономической ситуацией в стране. В большинстве стран используются различные варианты прогрессии (или прогрессивная шкала налогообложения, или система вычетов, делающая пропорциональную систему прогрессивной). Вследствие развития кризисных явлений в Индонезии было принято решение снизить отчисления доходов граждан, правительство Чили сократило сумму налога на 15 % для граждан, у которых годовой доход не превышал 100 тыс. чилийских песо и т. д. [3].

Закон Украины «О налоге с доходов физических лиц» содержит новые положения относительно каждого гражданина [4]. В частности, внедрена единая ставка налогообложения доходов физических лиц вместо прогрессивной шкалы ставок подоходного налога с граждан с максимальной ставкой 40 %, в размере 15 % (на переходный период — до 01.01.2007 г.— применялась ставка 13 %). На такие виды доходов, как проценты на депозитный вклад в банке или небанковское финансовое учреждение ставка налога установлена в размере 5 % от объекта налогообложения, а к такому объекту, как выигрыш

или приз (кроме государственной лотереи в денежном виде), или иным доходам, начисленным в пользу нерезидентов — физических лиц, кроме процентов дивидендов, роялти, применяется двойная ставка налога — 30 %. Особенные правила установлены относительно налогообложения объектов наследства подарков.

В Законе определены права плательщика налога на налоговый кредит, который является суммой расходов, фактически понесенных плательщиком налога, резидентом, в связи с приобретением товаров (работ, услуг) у резидентов Украины на протяжении отчетного года. На сумму таких расходов разрешено уменьшение суммы общего годового облагаемого налогом дохода плательщика, полученного и по итогам календарного года. В состав налогового кредита отчетного года плательщик налога — резидент, при наличии у него идентификационного кода, имеет право включать: часть суммы процентов за ипотечным жилищным кредитом; сумму средств, оплаченных плательщиком налога в интересах образовательных заведений; сумму средств или стоимость имущества, переданных им в виде пожертвований или благотворительных взносов неприбыльным организациям, зарегистрированным в Украине; сумму собственных средств, оплаченных на пользу заведений охраны здоровья, и сумму расходов на уплату за собственный счет страховых взносов по договорам долгосрочного страхования жизни. Отметим, что общая сумма начисленного налогового кредита не может превышать сумму общего облагаемого налогом дохода плательщика налога, полученного на протяжении отчетного года как заработная плата.

В Законе предусмотрено предоставление льгот физическим лицам при налогообложении получаемых ими доходов в виде невключения в общий налогооблагаемый доход отдельных видов доходов и предоставления налоговой социальной льготы. Налоговая социальная льгота — это нововведение, и она установлена в процентах (100 %, 150 %, 200 %) в зависимости от размера минимальной заработной платы, установленной на начало отчетного года, в расчете на месяц и в зависимости от того, на каком основании она предоставляется физическому лицу (как одинокой матери, лицу, отнесенному к 1 и 2 категории лиц, пострадавших в результате Чернобыльской катастрофы, ученику, студенту, инвалиду 1 или 2 группы, лицу, которое является Героем Украины, Героем Советского Союза или полным кавалером ордена Славы или Трудовой Славы; участнику боевых действий во время Второй мировой войны; людям, имеющим соответствующие государственные заслуги).

Налоговая социальная льгота применяется к начисленному месячному доходу плательщика налога в виде заработной платы исключительно по одному месту его начисления (выплаты) и если отмеченный доход не превышает суммы месячного прожиточного минимума для работоспособного лица, установленного на начало отчетного года, умноженного на 1,4 (для 2010 г. это составляет 1 220 грн. в месяц).

На наш взгляд, необходимо вернуться к прогрессивному налогообложению. Для решения вопроса, какие доходы граждан следует отнести к низким, средним и высоким, предлагаем рассмотреть в налоговом контексте прожиточный минимум граждан. По нашему мнению, прожиточный минимум

граждан — это сумма денежных средств, позволяющая населению удовлетворить необходимые для жизненного обеспечения нужды и в налоговом контексте равна необлагаемому минимуму доходов граждан. Таким образом, налогообложению подлежат доходы граждан, превышающие прожиточный минимум, что не соответствует действующему сегодня Закону.

Предлагаем считать с низкими доходами тех граждан, у которых доход менее 5 единиц прожиточного минимума и применять к их доходам ставку 10 %. Для физически х лиц, у которых доход составляет до 20 единиц прожиточного минимума, отнести их к лицам со средними доходами и применять к доходам ставку 15 %. Установить для высоких доходов граждан, превышающих 20 единиц прожиточного минимума, ставку налога на их доходы 25 %. В связи с тем, что социальная налоговая льгота, которая предоставлялась согласно действующему законодательству определенным категориям граждан, не превышает прожиточного минимума, предлагаем ее отменить при введении необлагаемого минимума доходов граждан, равного прожиточному минимуму. В этом случае налогообложение физических лиц будет происходить по прогрессивной шкале с социальной защитой малоимущих слоев населения и отсутствием суммирования по отдельным ставкам налога [2, с. 234–250].

В Налоговом кодексе Украины методология налогообложения практически осталась на уровне действующего законодательства [5]. Состоялся переход в прогрессивное налогообложение с применением двух ставок. Ставка 15 % применяется к месячным доходам физических лиц в форме заработной платы приравненным к ним доходам и ставка 17 % к доходам, которые превышают десятикратный размер минимальной заработной платы, установленной на 1 января текущего года. Отрицательным можно считать тот момент, что доходы в пределах прожиточного минимума по-прежнему будут облагаться налогом с доходов физических лиц.

Налоговый кодекс порождает ряд вопросов, требующих урегулирования. Например, каким образом будет происходить процесс перерасчета налога с доходов физических лиц в случае, если физическое лицо работает на нескольких работах. Дискуссионным является порядок и ставка налогообложения дивидендов, полученных физическими лицами от резидентов и т. д.

Однако, несмотря на мелкие недочеты и разногласия во мнениях по поводу будущего действия Налогового кодекса, вышеизложенное позволяет утверждать, что с переходом к прогрессивной шкале налогообложения доходов граждан возможно увеличение поступлений в сводный бюджет Украины, что положительно отразится на ее возможностях финансирования социальных программ и программ экономического развития.

Литература

1. *Опарин, В.М.* Проблемы гармонизации налоговой системы Украины. Налогообложение: проблемы науки и практики : монография / В.М. Опарин. — Х. : ИД «ИНЖЭК», 2006. — С. 62–89.
2. *Данилов, А.Д.* Налогообложение физических лиц и его влияние на конкурентоспособность. Налогообложение: проблемы науки и практики : монография / А.Д. Данилов. — Х. : ФЛП Александрова К. М., 2008. — С. 234–250.
3. Як криза змінює податкову систему [Електронний ресурс]. — Режим доступу <http://taxportal.org.ua/node/20>.
4. О налоге с доходов физических лиц: Закон Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.portal.rada.gov.ua.
5. Налоговый кодекс Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.portal.rada.gov.ua.

Summary

Stages of the development of citizens' tax incomes for the period of the Ukraine's independence are analyzed; its strong and weak sides are shown. In connection with the Tax Code adoption, the prospects of changes into citizens' taxation incomes are considered. Based on the analysis of the proposals of the Tax Code towards citizens' taxation incomes, the urgent problems are determined.

22.02.2011

УДК 338(4/9)

В. Н. Кобец

ВЛИЯНИЕ СИММЕТРИЧНЫХ И АСИММЕТРИЧНЫХ ЦЕНОВЫХ СТРАТЕГИЙ НА РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ ОЛИГОПОЛИИ

Сравниваются последствия политики единой цены и ценовой дискриминации при количественной конкуренции на рынке олигополии. Доказано, что прибыль производителя при ценовой дискриминации будет большей, чем при единой цене в условиях количественной конкуренции, причем как при единой цене, так и при ценовой дискриминации рыночный объем продаж будет оставаться неизменным. После проведения ценовой дискриминации, по сравнению с единой ценой, излишек потребителей и общественное благосостояние увеличатся.

В ходе пространственной ценовой дискриминации (ЦД) цена фирмы определяется издержками на доставку продукции его соседних конкурентов и, как следствие, слияние между соседними фирмами будет влиять на цену. В линейном городе, где интеграция внутренних фирм повышает их общую прибыль,

будет повышаться и прибыль фирм, которые не входят в интеграцию [2].

В работе [1] при введении ритейлерами ЦД на продукцию поставщика прибыль его сократится. Это будет стимулировать поставщика поддерживать цену перепродажи для ритейлеров на одинаковом уровне,

что сохранит прибыль поставщика на более высоком уровне, чем при применении ритейлерами ЦД. Различают следующие виды ЦД в олигополии: 1. перекрестная эластичность спроса потребителей по отношению к сервису разных ритейлеров; 2. основанная на оценках продукта потребителями.

Поддержка цены перепродажи (RPM) может повысить общественное благосостояние даже при снижении общего выпуска.

В модели резервной цены [4] необходимым условием повышения общественного благосостояния при ЦД является увеличение объема выпуска. Шмалензи [3] установил этот факт для независимых функций спроса и постоянных предельных издержек, а Вэриан [4] — для обобщенной модели резервной цены покупателей. Если функции спроса линейные, то при единой цене и при ЦД общий выпуск не будет изменяться, а общественное благосостояние при ЦД уменьшится. Аналогичный результат — неизменный объем выпуска и сокращения общественного благосостояния — получен для транспортной компании-монополиста, которая проводит тарифную дискриминацию на рынке однородной продукции для n производителей [5–6].

Традиционно олигополистическое ценообразование связывают с единой ценой (при конкуренции Курно, Штакельберга), а монопольное — с ценовой дискриминацией (сегментацией рынка). Неисследованным остается вопрос, какую ценовую стратегию выберет фирма на рынке олигополии, если у нее имеется выбор среди двух стратегий — установление единой цены (ЕЦ) или проведение ценовой дискриминации (ЦД), когда стратегия ценообразования конкурента неизвестна данной фирме.

Цель статьи — определить равновесную пару стратегий ценообразования для фирм при количественной конкуренции между ними на рынке олигополии.

Рассмотрим рынок с линейной функцией спроса и линейными функциями общих издержек производителей. Предположим, что на рынке действуют два

производителя с разными удельными издержками. Между производителями происходит конкуренция по Курно. Каждый из производителей может сегментировать единый рынок на два сегмента по определенному признаку (возрасту, полу, постоянными покупателями, пространственной отдаленностью и др.), знает спрос на свой товар на каждом из сегментов, а поэтому на данном рынке может проводить ЦД. Также допускается, что оба производителя в случае ЦД осуществляют ее по одинаковому признаку, а не по разным.

Введем обозначения:

$$1) Q = b - c \cdot P, \quad P = \beta - \gamma \cdot Q \quad \text{— прямая}$$

и обратная линейные функции рыночного спроса

$$\text{соответственно, где } \beta = \frac{b}{c}, \quad \gamma = \frac{1}{c}.$$

$$2) Q_i = b_i - c_i \cdot P_i, \quad P_i = \beta_i - \gamma_i \cdot Q_i,$$

$i = 1, 2$ — прямая и обратная линейные функции спроса на i -м сегменте соответственно, где $\beta_i = \frac{b_i}{c_i}$,

$\gamma_i = \frac{1}{c_i}$, $i = 1, 2$. Объединение двух сегментов дает

весь рынок, то есть $Q = Q_1 + Q_2$, или

$$Q = (b_1 + b_2) - (c_1 + c_2) \cdot P,$$

отсюда $b = b_1 + b_2$, $c = c_1 + c_2$. Для определенности будем считать, что $\beta_1 > \beta_2$.

3) $TC_j = v_j \cdot q_j$ — функция общих издержек j -го производителя, $j = 1, 2$, где v_j — удельные издержки (здесь соответствуют средним и предельным издержкам), q_j — объем производства j -го производителя.

Поскольку фирмы две и каждая выбирает из двух стратегий или единую цену (ЕЦ), или ценовую дискриминацию (ЦД), то результат взаимодействия этих фирм удобно представить в виде платежной матрицы (табл. 1):

Таблица 1

Платежная матрица олигополистов для разных ценовых стратегий фирм

Стратегии		Фирма 2	
		ЕЦ	ЦД
Фирма 1	ЕЦ	$(\pi_1^S; \pi_2^S)$	$(\pi_1^{S(D)}; \pi_2^{D(S)})$
	ЦД	$(\pi_1^{D(S)}; \pi_2^{S(D)})$	$(\pi_1^D; \pi_2^D)$

На пересечении каждой пары стратегий расположен финансовый результат деятельности фирм — величины их прибылей. Первое число в каждой клеточке показывает прибыль 1-й фирмы, а второе — прибыль 2-й:

π_i^S — прибыль i -й фирмы, когда на рынке установлена ЕЦ обеими фирмами, $i = 1, 2$;

π_i^D — прибыль i -й фирмы, когда на рынке проводится ЦД двумя фирмами $i = 1, 2$;

$\pi_i^{D(S)}$ — прибыль i -й фирмы, когда i -я фирма проводит ЦД, а конкурент устанавливает ЕЦ, $i = 1, 2$;

$\pi_i^{S(D)}$ — прибыль i -й фирмы, когда i -я фирма устанавливает ЕЦ, а конкурент проводит ЦД $i = 1, 2$.

ЦД в этой модели означает, что одна и та же фирма устанавливает на свой товар разную цену для разных сегментов рынка. Пары стратегий фирм можно распределить на симметричные (обе фирмы выбирают либо ЕЦ, либо ЦД) и асимметричные (одна из фирм выбирает ЕЦ, а другая — ЦД или наоборот). Графически поставки производителей (B_1 и B_2) на рынок (P) или его сегменты (S_1 и S_2) изображены на рис. 1–2.

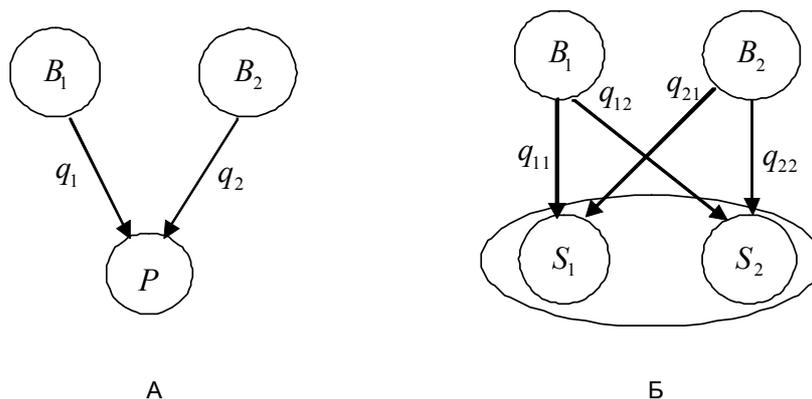


Рис. 1. Симметричное ценообразование: ЕЦ (А) и ЦД (Б)

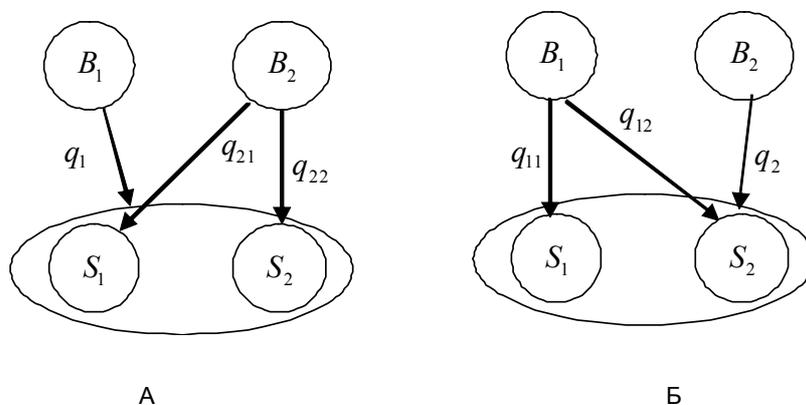


Рис. 2. Асимметричное ценообразование: ЕЦ 1-й и ЦД 2-й (А) и ЦД 1-й и ЕЦ 2-й (Б)

Модель симметричного ценообразования: единая цена. Функция прибыли i -го производителя будет иметь вид ($i = 1, 2$):

$$\pi_i^S = P \cdot q_i - v_i \cdot q_i \xrightarrow{q_i \geq 0} \max, \quad i = 1, 2. \quad (1)$$

После максимизации прибыли (1) получим равновесный объем продаж i -го производителя, рыночный объем продаж и цену соответственно:

$$q_i = \frac{\beta - 2v_i + v_j}{3\gamma}, \quad Q = \frac{2\beta - v_1 - v_2}{3\gamma}, \quad P = \frac{\beta + v_1 + v_2}{3}.$$

Поэтому равновесная прибыль i -го производителя составит:

$$\pi_i^{S*} = \frac{(\beta - 2v_i + v_j)^2}{9\gamma}, \quad i = 1, 2. \quad (2)$$

Модель симметричного ценообразования: ценовая дискриминация. Функция прибыли, с учетом продаж каждой фирмой товара на обоих сегментах, для 1-го и 2-го производителей соответственно равна:

$$\pi_1^D = P_1 \cdot q_{11} + P_2 \cdot q_{12} - v_1 \cdot (q_{11} + q_{12}) \xrightarrow{q_{11} \geq 0, q_{12} \geq 0} \max \quad (3)$$

$$\pi_2^D = P_1 \cdot q_{21} + P_2 \cdot q_{22} - v_2 \cdot (q_{21} + q_{22}) \xrightarrow{q_{21} \geq 0, q_{22} \geq 0} \max \quad (4)$$

После максимизации прибыли (3) и (4) получим равновесный объем продаж i -го производителя на k -й сегмент рынка, общий объем продаж и цену k -го сегмента соответственно:

$$q_{ik} = \frac{\beta_k - 2v_i + v_j}{3\gamma_k}, \quad Q_k = \frac{2\beta_k - v_1 - v_2}{3\gamma_k},$$

$$P_k = \frac{\beta_k + v_1 + v_2}{3}, \quad i = 1, 2, \quad j = 2, 1, \quad k = 1, 2.$$

Следовательно, равновесные прибыли 1-го и 2-го производителей соответственно составят:

$$\pi_1^{D*} = \frac{(\beta_1 - 2v_1 + v_2)^2}{9\gamma_1} + \frac{(\beta_2 - 2v_1 + v_2)^2}{9\gamma_2}; \quad (5)$$

$$\pi_2^{D*} = \frac{(\beta_1 - 2v_2 + v_1)^2}{9\gamma_1} + \frac{(\beta_2 - 2v_2 + v_1)^2}{9\gamma_2}. \quad (6)$$

Единая цена против ценовой дискриминации: сравнительная характеристика. Рассмотрим следующие предложения.

Предложение 1. Прибыль производителя при ценовой дискриминации будет большей, чем при единой цене в условиях конкуренции по Курно.

Доказательство. После сравнения прибыли i -го производителя после и до ценовой дискриминации и тождественных алгебраических преобразований получим:

$$\pi_i^{D^*} - \pi_i^{S^*} = \frac{(\beta_1 - \beta_2)^2}{9 \cdot (\gamma_1 + \gamma_2)} > 0,$$

то есть $\pi_i^{D^*} > \pi_i^{S^*}$, $i=1,2$ что и требовалось доказать.

Следствия:

а) излишек производителей (их прибыль при нулевых постоянных издержках) возрастет на величину

$$\Delta PS = \sum_{i=1}^2 (\pi_i^{D^*} - \pi_i^{S^*}) = \frac{2 \cdot (\beta_1 - \beta_2)^2}{9 \cdot (\gamma_1 + \gamma_2)}.$$

б) прирост прибыли у производителей в результате ЦД будет одинаковым, независимо от размера их удельных издержек.

Предложение 2. При единой цене и ценовой дискриминации рыночный объем продаж будет оставаться без изменений.

Доказательство.

$$Q - (Q_1 + Q_2) = \frac{2\beta - v_1 - v_2}{3\gamma} - \frac{2\beta_1 - v_1 - v_2}{3\gamma_1} - \frac{2\beta_2 - v_1 - v_2}{3\gamma_2}.$$

$$\text{С учетом замен } \beta_k = \frac{b_k}{c_k}, \quad \gamma_k = \frac{1}{c_k}, \quad \beta = \frac{b_1 + b_2}{c_1 + c_2}$$

после подстановки получим, что $Q - (Q_1 + Q_2) = 0$,

то есть $Q = Q_1 + Q_2$, что и требовалось доказать.

Предложение 3. После проведения ЦД, по сравнению с единой ценой, излишек потребителей и общественное благосостояние увеличатся.

Доказательство. Излишек потребителей при ЕЦ для линейной функции спроса будет вычисляться по формуле:

$$CS = \frac{1}{2} \cdot (\beta - P) \cdot Q.$$

После подстановки равновесных показателей получим:

$$CS = \frac{(2\beta - v_1 - v_2)^2}{18\gamma}.$$

Аналогично излишек потребителей при ЦД для линейных функций спроса на рыночных сегментах будет определяться по формуле:

$$CS_D = \frac{1}{2} \cdot (\beta_1 - P_1) \cdot Q_1 + \frac{1}{2} \cdot (\beta_2 - P_2) \cdot Q_2.$$

После подстановки равновесных показателей получим:

$$CS_D = \frac{(2\beta_1 - v_1 - v_2)^2}{18\gamma_1} + \frac{(2\beta_2 - v_1 - v_2)^2}{18\gamma_2}.$$

Сравнив излишки потребителей, получим:

$$\Delta CS = CS_D - CS = \frac{2}{9} \cdot \frac{(\beta_1 - \beta_2)^2}{\gamma_1 + \gamma_2} > 0.$$

Поскольку излишек производителей вырастет на аналогичную величину, то общественное благосостояние возрастет на величину

$$\Delta SW = \Delta CS + \Delta PS = \frac{4}{9} \cdot \frac{(\beta_1 - \beta_2)^2}{\gamma_1 + \gamma_2} > 0, \quad \text{что}$$

и требовалось доказать.

Следствие: прирост излишка потребителей и производителей будет одинаковым после ЦД, то есть общественное благосостояние после ЦД на 50 % вырастет за счет увеличения излишка потребителей и на 50 % — в результате роста излишка производителей.

В дальнейшем планируется исследовать влияние тарифной политики перевозчика-монополиста на оптимальность стратегий ценообразования фирм-производителей при единой цене и ценовой дискриминации.

Литература

1. Chen, Y. Oligopoly Price Discrimination and Resale Price Maintenance / Y. Chen // The RAND Journal of Economics. — 1999. — Vol. 30. — P. 441–455.
2. Heywood, J.S. Spatial Price Discrimination and Merger: The N-Firm Case / J.S. Heywood, K. Monaco, R. Rothschild // Southern Economic Journal. — 2001. — Vol. 67. — P. 672–684.
3. Schmalensee, R. Output and Welfare Implication of Monopolistic Third-Degree Price Discrimination / R. Schmalensee // American Economic Review. — 1981. — Vol. 71. — P. 242–247.
4. Varian, H.R. Price Discrimination and Social Welfare / H.R. Varian // American Economic Review. — 1985. — Vol. 75. — P. 870–875.
5. Кобець, В.М. Вплив тарифної політики транспортної компанії монополіста на суспільний добробут / В.М. Кобець // Економіка і держава. — 2009. — № 5 (77). — С. 45–47.
6. Кобець, В.М. Тарифна політика транспортної компанії-монополіста при доставці продукції m виробників на n ринків / В.М. Кобець // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 5 (95). — С. 263–271.

Summary

In the paper the consequences of single price policy and price discrimination are compared under the quantitative competition at oligopoly market. It is proved, that manufacture's income under price discrimination will be higher, than under single price in condition of the quantitative competition, thus market sales will remain unchanged as under single price and under price discrimination. After the implementation of price discrimination, in comparison with single price, the consumers' surplus and social welfare will be increased.

28.09.2010

УДК 330.8

Е. Н. Лебедева

СТОЛЫПИНСКАЯ РЕФОРМА: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Нынешний период поиска оптимальных экономических решений развития национальной экономики вызывает интерес к анализу опыта реформирования в области народного хозяйства. Особое место в связи с этим занимает аграрная реформа Витте-Столыпина. В статье исследуются историко-экономические аспекты реформирования национальной экономики столыпинской реформы. Анализируются социально-экономические условия, в которых осуществлялась реформа. Выделены ее направления, результаты, причины неудачи.

Историческим этапом, определяющим дальнейшую жизнь нашего государства на долгие годы, была вторая половина XIX — начало XX в. В настоящее время наблюдается особый интерес к познанию прошлого, желание больше узнать о его «белых пятнах». Это обусловлено: 1. переосмыслением прошлых событий, в которых, возможно, заключены истоки недостатков в развитии современного общества; 2. выявлением альтернативных возможностей прошлого, способных привести его к иному ходу; 3. осмыслением опыта реформирования экономики, его позитивных и отрицательных сторон, что поможет избежать ошибок в настоящем.

Особое место в истории нашей страны занимает аграрная реформа П. А. Столыпина. Рассмотрим социально-экономические условия, в которых реформа осуществлялась.

В начале 90-х гг. XIX в. в России начался промышленный подъем, который продолжался интенсивно несколько лет. Одна из основных причин этого — экономическая политика правительства, составной частью которой выступало установление таможенных пошлин на ввозимые в Россию товары и устранение препятствий на пути проникновения в страну иностранного капитала. Эти меры должны были избавить молодую отечественную промышленность от губительной конкуренции и тем самым способствовать ее развитию, которому помогали заграничные деньги. Результатами такой политики стали высокие темпы развития тяжелой промышленности, которая к концу века давала почти половину всей промышленной продукции в ее стоимостном выражении.

По общему объему продукции тяжелой промышленности Россия к концу XIX в. вошла в число пяти первых стран мира. Промышленный подъем был подкреплен хорошими урожаями в течение ряда лет. Оживление в промышленности сопровождалось бурным железнодорожным строительством. Прави-

тельство верно оценило значение железных дорог для будущего экономики и отпуская средства на расширение их сети. Дороги связали богатые сырьем окраины с промышленными центрами, индустриальные города и земледельческие губернии — с морскими портами. Россия уверенно завоевала позиции на рынках Дальнего и Среднего Востока, был создан один из самых мощных в мире флот.

Показателем успешной политики государства явилось состояние государственного бюджета России. Ежегодно сумма поступлений превышала расходы. Государство располагало свободной наличностью. За десять лет (1904–1913) превышение доходов государственного бюджета над расходами составило свыше двух млрд руб. Золотой запас госбанка с 648 млн (1894) возрос до 1 604 млн (1914). Бюджет возрастал без введения новых налогов, без повышения старых, отражая рост народного хозяйства [1, с. 179–180].

Однако социально-экономическое развитие России было весьма противоречивым. Население насчитывало около 130 млн чел., которое по территории страны размещалось неравномерно. Почти 90 % населения проживало в европейской части, за Уралом — всего 13,5 млн чел., из них 7 млн в Казахстане и Средней Азии. Страна оставалась преимущественно аграрной. В городах проживало всего 14,7 млн чел. Крестьянство составляло $\frac{4}{5}$ населения страны и продолжало расти [2].

Для аграрного устройства капиталистической России были характерны два наиболее крупных явления: крупные помещичьи латифундии и крестьянская община. Экономисты называли оптимальным владение 500 десятинами земли. Площадь некоторых поместий достигала нескольких тысяч десятин. Вести чисто капиталистическое хозяйство на больших площадях было нерентабельно по причине отсутствия тракторов. Поэтому в тот период перерождение помещичьих хозяйств в капиталистические полностью не состоялось.

Многоземелье помещиков было оборотной стороной крестьянского малоземелья. Крестьяне были вынуждены арендовать часть помещичьих земель. За это они обязывались обработать у помещика определенные участки своими лошадьми и инвентарем, что называлось «отработка». Практиковались также «испольщина», «земельный наем» (договор о найме заключался зимой, когда у крестьянина кончался хлеб) и прочие кабальные, полукрепостнические формы эксплуатации. Только их наличие позволяло существовать латифундиям.

Более древним институтом, чем латифундия, являлась крестьянская община. Дореволюционная община была собственником земли (в отличие от колхоза, который был только ее пользователем). В тех селениях, где земля находилась в общинном владении, крестьянин мог сдать свой надел в аренду на весь срок от передела до передела (12–15 лет) или сам арендовать надел у соседа, уходящего на заработки в город. В свою очередь сельское общество, как собственник, могло сдать в аренду частным лицам некоторые свои угодья (например, каменоломни, песчаные карьеры или торфяники). Все отношения крестьянина с помещиками и с властями осуществлялись, как правило, через общину. Именно она торговалась с помещиком насчет аренды, а потом распределяла и арендованные участки и отработки. Община отстаивала интересы крестьян, выступая в роли своеобразного крестьянского «профсоюза».

В науке утвердился односторонний взгляд на общину. Ее называли «осколок первобытнообщинного строя», «пережиток феодальных отношений». Между тем община — явление не исключительно русское, а мировое. В Европе она исчезла сравнительно рано, хотя некоторые общинные традиции до сих пор сохранены в развитых странах, например в Голландии. В России община просуществовала до коллективизации и до сих пор сохранилась во многих странах Востока.

Судьбы общины и помещичьего хозяйства на целые века были взаимосвязаны. Община издавна претендовала на помещичьи земли. Помещики в свою очередь были недовольны существованием общины. По поводу условий найма и аренды помещик предпочел бы договариваться не со всем крестьянским миром, а отдельно с каждым крестьянином. Более того, в период революции 1905–1907 гг. община часто была инициатором разгрома помещичьих усадеб, захвата или уничтожения помещичьего имущества. Ликвидация общины привела бы к раздроблению крестьянства, что открывало перед помещиками возможности спокойного хозяйствования и перестройки своих имений на капиталистический лад.

Существующим положением были недовольны и крестьяне, которые хотели получить больше земли, и помещики, которые землей делиться не хотели. Правительство понимало необходимость преобразований в деревне и принимало некоторые меры.

Основные направления аграрной реформы Витте-Столыпина:

1. *Разрушение общины и развитие частной собственности.* Указ от 9 ноября 1906 г. вводил важные изменения в землевладение крестьян. Все крестьяне получали право выхода из общины, которая

в этом случае выделяла выходящему землю в собственное владение. Указ предусматривал привилегии для зажиточных крестьян с целью побудить их к выходу из общины. Государство через банковскую систему и предоставление дешевых кредитов способствовало становлению единоличных крестьянских хозяйств.

В 1906–1907 гг. указаниями царя часть государственных и удельных земель была передана крестьянскому банку для продажи крестьянам с целью ослабления земельного дефицита. Банком покупались земли для последующей перепродажи их крестьянам на льготных условиях. Был увеличен кредит и стал значительно дешевле кредит крестьянам, причем банк платил больший процент по своим обязательствам, чем платили ему крестьяне. Разница в платеже покрывалась за счет субсидий из бюджета. Закон 5 июня 1912 г. разрешил выдачу ссуды под залог любой приобретаемой крестьянами наделной земли. Развитие различных форм кредита — ипотечного, мелиоративного, агрокультурного, землеустроительного — способствовало интенсификации рыночных отношений в деревне.

2. *Переселение крестьян.* Правительство Столыпина провело серию новых законов о переселении крестьян на окраины и ассигновало немалые средства на расходы по устройству переселенцев на новых местах. В 1906–1913 гг. за Урал переселилось 2 792,8 тыс. чел. Количество крестьян, не сумевших приспособиться к новым условиям и вынужденных вернуться, составило 12 % от общего числа переселенцев. Итогом переселенческой кампании был громадный скачок в экономическом и социальном развитии Сибири. Население данного региона за годы колонизации увеличилось на 153 %. Если до переселения в Сибири происходило сокращение посевных площадей, то за 1906–1913 гг. они были расширены на 80 %, в то время как в европейской части России — на 6,2 % [4, с. 311]. По темпам развития животноводства Сибирь также обгоняла европейскую часть России.

3. *Кооперативное движение.* Оно получило широкое развитие. Выделяют два этапа этого процесса. Первый — государство через государственные банки предоставляло значительные кредиты на первоначальные займы кредитным товариществам. Второй — сельские кредитные товарищества, накапливая собственный капитал, развивались самостоятельно. В результате была создана широкая сеть институтов мелкого крестьянского кредита, ссудосберегательных банков и кредитных товариществ, обслуживающих денежный оборот крестьянских хозяйств. К 1 января 1914 г. количество таких учреждений превысило 13 тыс. [2].

Кредитные отношения дали сильный импульс развитию производственных, потребительских и бытовых кооперативов. Крестьяне на кооперативных началах создавали молочные и масленные артели, сельскохозяйственные общества, потребительские лавки и даже крестьянские артельные молочные заводы.

4. *Агрокультурные мероприятия.* Одним из главных препятствий на пути экономического прогресса деревни являлась низкая культура земледелия и неграмотность подавляющего большинства произ-

водителей. В те годы создавались агропромышленные службы для крестьян, которые организовывали учебные курсы по скотоводству и молочному производству, внедрению прогрессивных форм сельскохозяйственного производства. Много внимания уделялось прогрессу системы внешкольного сельскохозяйственного образования. Если в 1905 г. число слушателей на сельскохозяйственных курсах составило 2 тыс. чел., то в 1912 г. — 58 тыс., а на сельскохозяйственных чтениях — соответственно 31,6 тыс. и 1 046 тыс. [5].

Основные результаты реформы:

1. Произошел быстрый рост аграрного производства, увеличение емкости внутреннего рынка, возрос экспорт сельскохозяйственной продукции, торговый баланс России приобретал все более активный характер. В результате удалось вывести сельское хозяйство из кризиса и превратить его в доминанту экономического развития России. Валовой доход сельского хозяйства составил в 1913 г. 52,6 % от общего ВД. Сбор хлеба в стране вырос в 1913 г. до 5,6 млрд пудов (86 млн т) или 550 кг на человека, против 4 млрд пудов в начале века — 400 кг на душу. Посевные площади с начала века (до 1914 г.) выросли на 10,6 млн десятин, или на 14 %, в том числе в черноземной полосе — на 8 %, в Сибири — на 71 %, на Северном Кавказе — на 47 % [2].

В предвоенные годы экспорт сельскохозяйственной продукции возрос на 61 % по сравнению с 1901–1905 гг. Россия была крупнейшим производителем и экспортером хлеба и льна, ряда продуктов животноводства. В 1910 г. экспорт российской пшеницы составил 36,4 % от общего мирового экспорта [4, с. 211].

2. Осуществлялось освоение новых земель, в частности природных богатств Сибири, и решена острая проблема перенаселения в Европейской части России.

3. Принимались меры к повышению общей культуры как земледелия, так и сельского хозяйства в целом.

Однако реформа не была доведена до логического завершения.

Причины краха реформы:

1. *Недостаток выделяемых средств на землеустройство и переселение.* Страна по-прежнему страдала от технической, экономической и культурной отсталости. Так, в США в среднем на ферму приходилось основного капитала в размере 3 900 руб., а в европейской России основной капитал среднего крестьянского хозяйства едва достигал 900 руб. Национальный доход на душу сельскохозяйственного населения в России составлял примерно 52 руб. в год, в США — 262 руб. [5].

Экономический рост происходил не на основе интенсификации производства, а за счет повышения интенсивности ручного крестьянского труда.

2. *Недостаток времени, необходимого для ее проведения.* Всего 8 лет проводилась аграрная реформа, а с началом войны она была осложнена, как оказалось, навсегда, тогда как Столыпин просил для полного реформирования 20 лет спокойной жизни.

3. *Сопrotивление крестьянства проведению новой аграрной политики.* Это являлось главной причиной неудачи реформы. Практика показала, что

крестьянство в своей массе было настроено против выхода из общины. Об этом свидетельствовали данные опроса, проведенные Вольно-экономическим обществом. К 1916 г. из общин выделилось только 26 % общинников, а заявления были поданы от 35 % хозяйств [6, с. 213]. Курс на ликвидацию общины потерпел провал, что подрывало возможность достижения основной цели реформы. Дело здесь не только в том, что выделилось из общины лишь немногим более пятой части дворов. Важно то, что, во-первых, из общего числа выразивших желание выйти из общины лишь немногим более четверти дворов (26,6 %) получили от сельского общества согласие на выход. Большая часть выделившихся (72,3 %) получила разрешение на выход от местных властей, то есть утверждение личного землевладения совершалось под административным нажимом на деревню. Во-вторых, из общины вышли не только наиболее состоятельные крестьяне, стремившиеся вести предпринимательское хозяйство. Это видно прежде всего из того, что на 27 % дворов, вышедших из общины, приходилось всего 14 % общинных наделных земель [6, с. 574–576].

Таким образом, правительству не удалось добиться своей главной цели и выделить из общины хотя бы большинство домохозяев. Более того, реформа привела не к увеличению, а к сокращению доли зажиточных крестьянских хозяйств. По Европейской России последняя сократилась с 38,1 % в 1888–1891 гг. до 32,2 % в 1899–1900 гг. и до 26 % в 1912 г. [5]. Доля зажиточных крестьян в земледельческом производстве упала примерно с трети в конце XIX в. до одной четвертой в начале XX в. Земледелие все в большей мере основывалось на середняцко-бедняцких слоях.

Призванная бороться с революцией и революционными настроениями столыпинская реформа подстегнула процесс люмпенизации части крестьянского населения, которое, придя в город и не найдя там себе применения, пополнило ряды недовольных, революционно настроенных масс.

Как убедительно показал М. Вебер, идеология индивидуализма, лежащая в основе частного-собственнического хозяйствования, никогда не пользовалась в России и в Белоруссии особой популярностью. Европейский капитализм, обязанный своим происхождением прежде всего протестантской морально-хозяйственной мотивации индивида, сформировал «частнособственнический» менталитет населения стран Запада. Тогда как ментальности русского и белорусского народа органически присущ дух общинности и соборности. Поэтому любые попытки насадить в нашей стране в качестве основных форм хозяйствования индивидуалистические формы частного фермерского хозяйства обречены на неудачу. Именно по этой причине провалилась попытка нынешних российских «демократических реформаторов» осуществить аналогичные реформы в сельском хозяйстве. Частный фермерский уклад может существовать в наших странах, как показал исторический опыт, лишь в качестве второстепенного, а не основного экономического уклада в сельском хозяйстве.

Литература

1. *Ольденбург, С.С.* Некоторые итоги правления Николая II / С.С. Ольденбург // *Непознанный мир веры*. — М. : Прогресс, 2007.
2. *Симонова, М.С.* Столыпинская аграрная реформа / М.С. Симонова [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/sie/16860/Столыпинская>. — Дата доступа: 21.02.2011.
3. *Батурицкий, Д.А.* Аграрная политика царского правительства и Крестьянский поземельный банк / Д.А. Батурицкий. — М., 1925.
4. *Лященко, П.* Русское зерновое хозяйство в системе мирового хозяйства / П. Лященко. — М., 1927.
5. *Ковальченко, И.* Столыпинская аграрная реформа (мифы и реальность) / И. Ковальченко [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [tpr://scepstis.ru/library/id_2207.html](http://scepstis.ru/library/id_2207.html). — Дата доступа: 20.02.2011.
6. *Дубровский, С.М.* Столыпинская земельная реформа / С.М. Дубровский. — М., 1963.

Summary

The current period of searching for optimal economic decisions of the national economy development provokes an interest towards the analysis of the experience of the reforms in the national economy. In this respect the agrarian reform of Witte-Stolypin occupies a special place. The article deals with historical and economic aspects of reforming of the national economy of Stolypin's reform. Social and economic conditions under which the reform was carried out are analyzed in the article. Its trends, its results and the reasons for its failure are singled out.

11.04.2011

УДК 358.78

И. Т. Сербул

ПОСТРОЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ПОДСИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Предлагается модель логистической подсистемы распределения мебели во взаимодействии с маркетингом и продажами. Рассматриваются основные блоки и этапы ее построения, стратегия распределения, структура, организация мониторинга и контроля над ней. Предлагаемый логистический подход может использоваться во многих областях бизнеса, независимо от масштабов и сферы деятельности предприятия и формы собственности.

Эффективность работы каждого предприятия во многом зависит от используемой системы распределения и товародвижения. То, как перемещается продукция, влияет на затраты, прибыль, взаимоотношения с поставщиками и потребителями, на все другие параметры деятельности предприятия. Конкурентоспособность выпускаемой продукции формируется не только в производстве, но и в товаропроводящих системах, обеспечивающих ее доведение до конечного потребителя. Задача реализации готовой продукции предприятия с учетом требований потребителей может быть решена путем формирования подсистемы распределения с использованием распределительной логистики в общей системе логистического управления.

Все более насущной становится проблема развития товаропроводящей сети готовой продукции, получение соответствующей информации и финансовых ресурсов.

Отечественные производители мебели в большинстве стремятся создавать свои системы распределения для обеспечения полного контроля над продажами продукции. Создание собственной системы распределения готовой продукции как внутри республики, так и за ее пределами имеет ряд преимуществ: управляемость работой сети; планирование

и прогнозирование основных экономических показателей; устойчивый рост объема продаж; контроль основных видов деятельности; гарантированный результат.

При моделировании логистической подсистемы распределения целесообразно использовать блочный принцип построения. Рекомендуется включать три блока управления системой распределения, в котором каждый блок объединяет ряд этапов.

Блок 1. Устанавливает стратегию распределения и включает следующие этапы (рис. 1).

Первый этап — анализ и оценка условий распределения. Любое предприятие как субъект рынка функционирует в сложной системе рыночных отношений и подвержено влиянию внешних и внутренних факторов. Внешние — влияние поставщиков, потребителей, посредников, конкурентов, финансовых учреждений; экономических, политических и других факторов. Внутренние — влияние целей, задач, стоящих перед предприятием, структурного построения, применяемых технологий, работающего персонала. Сумма всех факторов определяет экономическую целесообразность системы распределения. Укрупненно они представляют концепции, рынок, спрос, затраты, производственные и прочие условия.

Второй этап — разработка прогнозов продаж и определение рынков сбыта в соответствии с выбранной логистической стратегией. Распределительная логистика нуждается в количественных прогнозах спроса для планирования и координации операций, обеспечивающих доведение готовой продукции до потребителей. С одной стороны, прогнозирование повышает эффективность распределительной логистики, а с другой — обеспечивает единство функционирования всех систем предприятия посредством установления общих количественных целей.

имеет несколько альтернативных решений, с учетом условий распределения. Это сбыт товара независимому или зависимому посредникам или осуществление сбыта товара через собственную систему распределения [2]. Выбор сбыта товара через зависимого посредника и собственную сбытовую сеть предполагает осуществление микрологистического управления распределением.

Блок 2. Устанавливает структуру логистической подсистемы распределения (рис. 2).



Рис. 1. Модель блока определение стратегии распределения продукции предприятий

Третий этап — постановка стратегических целей распределения, проработка маркетинговой и логистической стратегий во взаимосвязи с тактическими и операционными решениями. Маркетинговая стратегия — продажа мебели гарантированного качества через собственную сбытовую сеть. Реализацией этой задачи будет заниматься распределительная логистика, стратегическая цель которой — получение конкурентного преимущества посредством снижения затрат и улучшения обслуживания.

Реализация стратегии предполагает концентрацию усилий в следующих областях: обслуживание потребителей; размещение элементов логистической инфраструктуры подсистемы распределения; выбор каналов распределения.

Реализация тактических решений подразумевает адаптацию каналов распределения под текущие условия рынка и возможности предприятия, определение затрат на распределение продукции и оптимизацию каналов распределения.

Четвертый этап — выбор участников купли-продажи, который для промышленных предприятий

Пятый этап — построение оптимальной структуры подсистемы распределения, обеспечивающей минимальные затраты. Логистика совместно с маркетингом должна решать задачу выявления участников этой системы. Современный рынок предоставляет возможность использовать не только собственную инфраструктуру, но и логистические мощности посредников в распределении. Выбор распределения через посредников, как правило, основан на экономии средств на исследование рынка, на создание своей логистической инфраструктуры, на продвижение товаров на рынок, а также на финансовых трудностях предприятия, не позволяющих самостоятельно заниматься сбытом и реализацией продукции. Если опираться на свои силы и средства, задействуются не только собственная подсистема распределения, но и зависимые посредники, управляемые предприятием [1].

Так, фирменные магазины и секции, представительства, торговые агенты, предприятия розничной торговли обеспечивают продажу мебели населению. Дилеры получают товар от производителя, складируют, хранят и поставляют его в розничную торговлю.

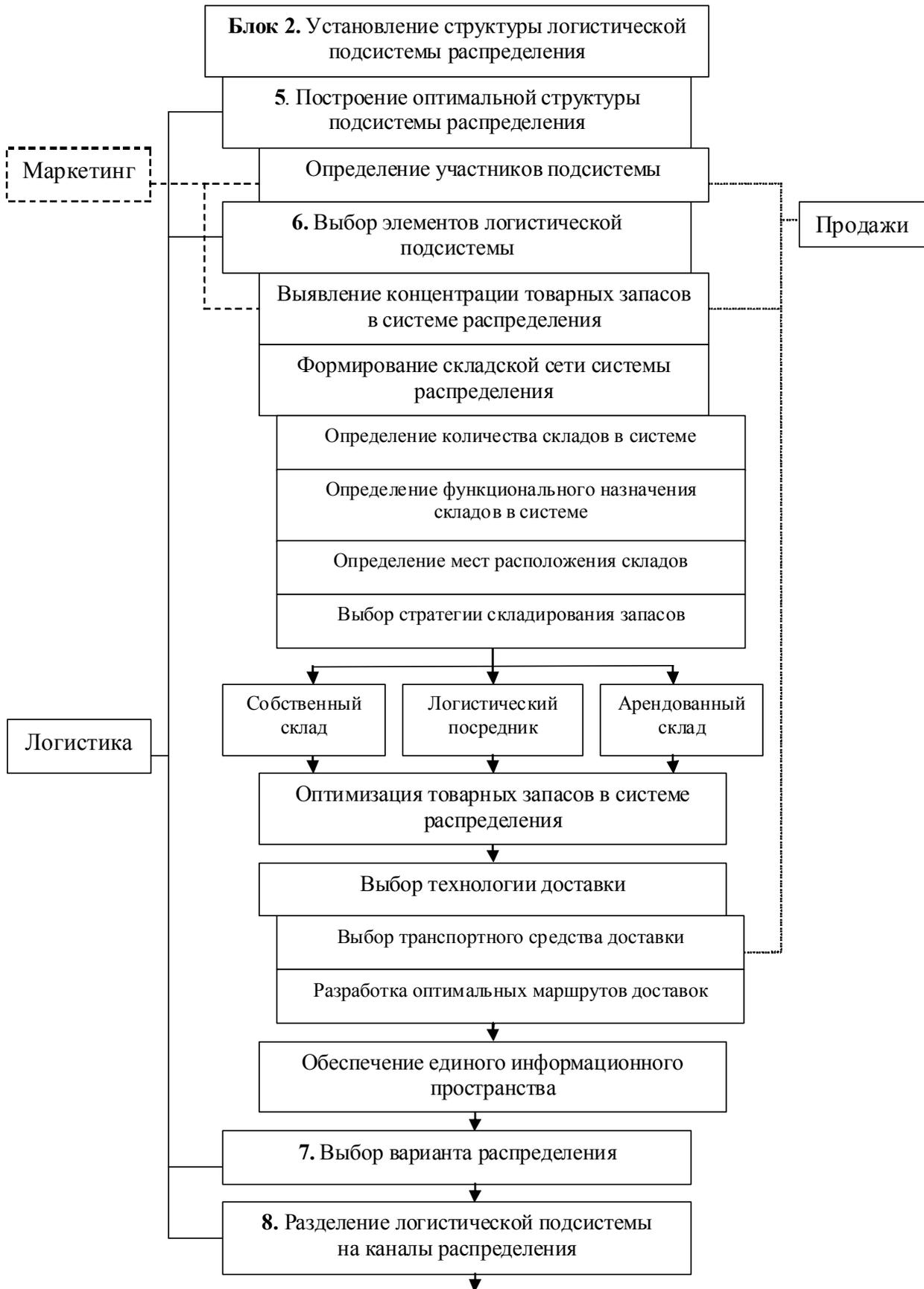


Рис. 2. Модель блока структуры логистической подсистемы распределения

Источник: собственная разработка.

Производители поддерживают контакты со всеми участниками механизма распределения и дают начало товарным потокам, предназначенным для удовлетворения их спроса.

Шестой этап — выбор элементов логистической подсистемы распределения и их анализ. На основании данных этого анализа к элементам отнесены: запасы готовой продукции; склады; сбыт; транспорт; торговые организации; информация; кадры и обслуживание.

Любой материальный поток начинается с определенного количества готовой продукции, то есть с запаса. Наличие запасов готовой продукции в подсистеме распределения служит в качестве средства для повышения уровня обслуживания потребителей, так как позволяет снизить вероятность возникновения дефицита из-за неожиданного увеличения спроса.

Основным элементом, влияющим на построение структуры распределения, является склад. Склад хранит запасы и распределяет продукцию с оказанием разнообразных услуг с добавленной стоимостью. Для построения собственной системы распределения необходимо сформировать складскую сеть с учетом всех влияющих на это факторов.

Развитие складской инфраструктуры требует решения вопросов по определению количества складов, выявлению функционального назначения, что увязывается с их размером, по нахождению мест расположения и выбору стратегии складирования запасов.

Уменьшение затрат и увеличение прибыли возможно при определенном оптимальном уровне запасов готовой продукции. На величину запасов, кроме целенаправленных действий самого предприятия, определяемых его сбытовой политикой, оказывают влияние: спрос на продукцию; сезонность; покупательная способность населения; действия конкурентов. Оптимизации запасов готовой продукции можно добиться посредством внедрения передовых систем позаказного производства, когда последнее начинается после получения заказа на продукцию.

Для товаропроводящей сети должна быть определена технология движения мебели. Задача: обеспечение единой стандартизации транспортной тары и упаковки между всеми участниками этого процесса.

Выбор транспортных средств зависит от количества транспортируемой мебели, скорости и надежности поставок. В зависимости от того, как можно оценивать финансовые последствия более или менее быстрых поставок, будет решаться вопрос о разработке оптимальных маршрутов доставки мебели.

Эффективность деятельности любого предприятия зависит в значительной степени от сбора, хранения, обработки, использования и передачи информации. Поэтому необходимо обеспечить функционирование единого информационного пространства в сети распределения. Выполнить подобные задачи реально только при создании логистической системы информационной поддержки товаропроводящей сети, построении корпоративной вычислительной сети, пронизывающей все сферы деятельности предприятия.

Информационная система — механизм, позволяющий координировать движение комплексных потоков материалов, комплектующих, полуфабрикатов и готовой

продукции с целью обеспечения необходимого обслуживания с минимальными издержками.

Без возможности отслеживать движения материального потока от предприятия до рынков конечных потребителей, без знания фактического спроса, без управления пополнением запасов невозможно определить спрос в каждой торговой точке, то есть выявить и удовлетворить реальные потребности в мебели.

Седьмой этап — выбор одного из трех вариантов распределения товаров: интенсивное (привлечение для реализации максимально большого числа каналов); эксклюзивное (привлекает отдельные каналы, контролируемые производителем); селективное (выбирает каналы из двух предыдущих). Для мебельной отрасли наиболее приемлемым является эксклюзивное и селективное распределение, так как они позволяют контролировать деятельность зависимых посредников.

Восьмой этап — выделение в логистической подсистеме каналов распределения, что является для производителя стратегическим решением. Большой частью логистическая подсистема распределения представляет собой совокупность логистических видов деятельности в цепях поставок. Большое значение имеет правильная координация различных видов деятельности таких цепей, поскольку для распределения мебели важно принимать компромиссные варианты затрат, связанных с несколькими видами деятельности в логистических каналах.

Блок 3. Включает организацию мониторинга логистической системой распределения и контроля над ней, состоящую из трех этапов (рис. 3).

Девятый этап — контроль над логистической деятельностью, осуществляемый при поддержке корпоративной системы мониторинга. Механизм контроля должен быть встроен в систему, что позволяет иметь более полные и точные данные по логистическим издержкам. Не имея точных данных о затратах, осуществить полный анализ логистической деятельности практически невозможно. Точные данные о затратах необходимы для выполнения логистических функций с наименьшими издержками. Контроль предназначен для сохранения предприятием устойчивости и стабильности.

Десятый этап — анализ и оценка логистических издержек каждого логистического канала. Имеют большое значение для повышения эффективности логистического взаимодействия и управления распределением. Это достигается выявлением показателей экономической оценки системы. Интегральная оценка эффективности работы логистических каналов в системе распределения требует конкретизации показателей и выбора соответствующих методов анализа системы показателей [2]. Она зависит от внутренних и внешних факторов деятельности каждого участника логистического канала.

Одиннадцатый этап — оптимизация логистических решений, связанных с распределением мебели. Многие предприятия Республики Беларусь, занимающиеся производством и реализацией мебели, столкнулись с обострением конкуренции. Один из способов повышения объемов продаж и получения конкурентного преимущества заключается в оптими-

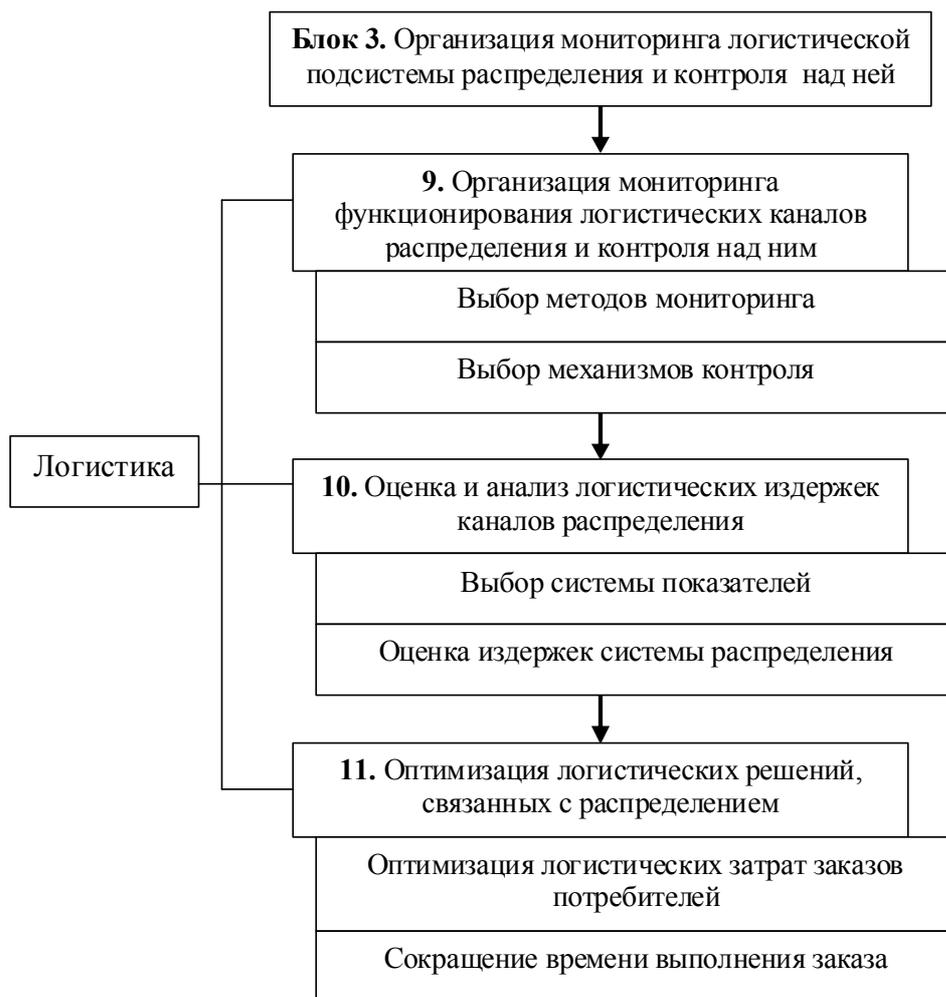


Рис. 3. Модель блока организации мониторинга и контроля

зации логистических каналов распределения посредством применения экономико-математических методов, в частности теории массового обслуживания. Использование теории массового обслуживания позволяет оптимизировать систему, находя такой результат, который будет обеспечивать минимум суммарных затрат от потерь времени и ресурсов на обслуживание и от простоев каналов обслуживания.

Построенная модель логистической подсистемы распределения мебели позволяет учесть реалии настоящего времени и увеличить объем реализации произведенной продукции за счет освоения новых сегментов рынка мебели с наименьшими затратами, обеспечить более полное удовлетворение требований потребителей товара.

Для увеличения прибыли предприятию недостаточно увеличивать объем продаж и расширять рынки сбыта. Успех необходимо строить на базе эффективной системы товародвижения, включающей управление запасами, складами и транспортом от заявки до полного удовлетворения клиента, сбытом, фирменной торговлей, информацией, кадрами и обслуживанием. Правило сегодняшнего дня — организованность должна опережать масштабы бизнеса.

В существующую структуру сбыта, традиционно включающую фирменные магазины и секции, торговые представительства, торговые дома, розничную

торговлю и различных посредников, необходимо включить каналы прямой поставки, торговых агентов и электронную торговлю, что позволит сформировать собственную систему распределения мебели. Использование торговых агентов открывает следующие возможности для расширения реализации мебели: 1. они работают за комиссионное вознаграждение, которое зависит от объема и сложности сделок; 2. они более мобильны, так как расположены в непосредственной близости от потребителей; 3. в отличие от фирменной торговли, торговых представительств и торговых домов, которые ожидают прихода клиентов, торговые агенты самостоятельно осуществляют поиск и привлечение потребителей. Важно отметить развитие электронной торговли, которая ежегодно набирает популярность как у производителей, так и покупателей. Для производителей основными целями участия в электронном бизнесе является получение дополнительного дохода, снижение издержек, создание и укрепление торговых марок и др.

Планируется дальнейшее расширение сети фирменной торговли как на территории республики, так и за ее пределами. Это позволит максимально приблизить товар к покупателям и сохранить конкурентоспособный уровень цен на рынке, а также поможет продвижению марки белорусских производителей мебели на зарубежные рынки.

Литература

1. Дыбская, В.В. Логистика / В.В. Дыбская. — М.: Эксмо, 2011. — С. 944.
2. Дыбская, В.В. Межфункциональная логистическая координация. Логистика сегодня / В.В. Дыбская. — 2004. — № 4. — С. 47–50.

Summary

The model of the logistics subsystem distribution of furniture together with marketing and sales are proposed for consideration. Its basic components and the stages of its construction, distribution strategy, structure, organization of monitoring and control over it are considered here. The proposed logistics approach can be used in many areas of business, in spite of the size and the sphere of the enterprise and the form of its property.

15.06.2011

УДК 658.78+004.4

А. С. Слепухина, П. Л. Филиппов

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Изучаются проблемы совершенствования бизнес-процесса материально-технического снабжения организации. Анализируются возможности электронной системы снабжения для автоматизации всех его операций. Рассматривается использование каталожных баз данных в интернете для поиска необходимой продукции. Установлена важнейшая роль информационных технологий для совершенствования бизнес-процесса материально-технического снабжения.

Необходимость в изменениях на предприятии возникает при существенных изменениях внешней среды, корректировке стратегии предприятия, достижении предприятием определенного уровня развития. Одним из направлений таких изменений может быть оптимизация существующих на предприятии бизнес-процессов.

Оптимизация (лат. optimum — наилучшее) — процесс нахождения экстремума определенной функции или выбора наилучшего варианта из множества возможных [1]. **Основная цель** оптимизации системы снабжения — снижение общих издержек на закупку и использование материалов, оборудования или услуг [2]. В западной практике такой подход получил название «совокупная стоимость владения» («total cost of ownership, ТСО»). Предполагается, что закупочная цена — лишь «вершина айсберга», видимая часть издержек, которые компания несет в связи с закупками. Ориентация только на цену может повлечь более высокие совокупные издержки.

Рассмотрим это на примере компрессора. Допустим, его закупочная цена — 1,5 млн долл. Если прием в расчет полный жизненный цикл компрессора, стоимость потребленной энергии, техобслуживания и т. п., то его совокупная стоимость достигнет свыше 20 млн долл. Компания без труда могла бы найти компрессор по цене 1,2 млн долл., сэкономя 300 тыс. долл. Но есть риск, что дешевая машина будет чаще ломаться, следовательно, возрастут расходы на ее ремонт, простой. В результате более дешевый компрессор окажется более дорогим.

Ценность информационных технологий в том, что они позволяют оптимизировать и во многих случаях автоматизировать информационные процессы, которые в последние годы занимают все большее

место в жизнедеятельности общества. Информационные технологии реализуют наиболее важные, «интеллектуальные» функции производственных и управленческих процессов. Характерными примерами являются системы автоматизированного проектирования промышленных изделий, гибкие автоматизированные и роботизированные производства, автоматизированные системы управления технологическими процессами и т. п.

На рынке предлагаются готовые информационные системы для довольно широкого круга потребностей предприятия. В состав таких систем входят подсистемы: бухгалтерский учет; управление производством; материально-техническое снабжение и сбыт. Негативным в подобных системах является то, что успех внедрения системы среднего уровня во многом зависит от качества выполнения анализа деятельности предприятия.

Современные версии систем высшего уровня обеспечивают планирование и управление всеми ресурсами организации. Количество различных параметров настроек достигает десятков тысяч. Однако возрастает стоимость внедрения подобной системы.

Следует учитывать и минусы, проявляющиеся при вводе в эксплуатацию подобной системы: привлечение внешних консультантов, что приведет к значительному росту затрат; внедрение сложной системы, которая часто требует реорганизации деятельности; наличие специального подразделения для перенастраивания системы под требования бизнеса.

Независимо от уровня применения информационных технологий, на предприятии происходит существенное улучшение каждого бизнес-процесса и деятельности предприятия в целом. При необходимости улучшения определенного бизнес-процесса

развитие информационных технологий дает возможность выбора формы и метода преобразований.

Для совершенствования бизнес-процесса материально-технического снабжения возможно применение электронной системы снабжения, предназначенной для осуществления закупочных операций, в том числе через компьютерные сети. В ее функции входит обеспечение прямого взаимодействия снабженцев с поставщиками продукции. Поставщики продукции имеют возможность хранить и поддерживать непосредственно в системе каталоги (прайс-листы) поставляемой ими продукции; снабженцы — выполнять операции поиска требуемой номенклатуры материально-технических ресурсов в каталожной базе поставщиков; проводить маркетинговый и конъюнктурный анализ; вести переписку; организовывать тендеры и конкурсы; проводить предконтрактную и контрактную подготовку; готовить и проводить оплаты поставщикам; вести учет хода выполнения плана поставок. Кроме того, электронная система снабжения может интегрироваться с другими автоматизированными системами и программными продуктами, вести учет логистики и финансовых операций.

Электронные системы снабжения обеспечивают *поддержку этапов бизнес-процесса* следующего содержания: сбор заявок на материально-технические ресурсы; подготовка и утверждение номенклатурных планов поставок продукции; проведение процедур выбора поставщиков продукции, основанных на прямом выборе, на сравнительном аналитическом выборе, на тендере (конкурсе); размещение и согласование заказов на материально-технические ресурсы с поставщиками продукции, предконтрактная подготовка и заключение контракта; учет отгрузок и поступлений продукции грузополучателям; учет оплат поставщикам продукции; ведение отчетности и осуществление контроля над ходом выполнения плана поставок продукции.

Компьютерная система снабжения выполняет *сервисные функции*: поддержка базы каталогов поставщиков продукции; ведение базы данных служебной информации по поставщикам продукции; ведение доски объявлений; выставление на продажу излишков, товаров, бывших в употреблении, неликвидов; ведение единого классификатора материально-технических ресурсов.

Имеются Интернет-системы, на которые в той или иной степени возложены функции снабжения [3–4]. Пользователям этих систем обычно предоставляются дополнительные информационные услуги, связанные с возможностью снабженца компании вести поиск в базе данных системы через интернет по различным признакам: по наименованию предприятий-производителей и поставщиков продукции; по местоположению поставщика продукции — по региону, области, городу; по виду продукции (по классификатору); по наименованию продукции или ее модели, ГОСТу, спецификации и т. п.

Но если компания осуществляет объемные закупки по большой номенклатуре продукции, актуальной становится задача создания и внедрения корпоративной системы электронного снабжения.

Корпоративные системы обеспечивают высокую степень информационной безопасности и надежности, позволяют учитывать интересы конкретной компании, расширять функции системы в соответствии с требованиями пользователя. Недостатком корпоративных систем является то, что поддержание баз данных в актуальном состоянии возлагается либо на пользователя, либо осуществляется самими поставщиками продукции по соглашению с пользователем корпоративной системы. Существует другая возможность — пользоваться внешними каталогами.

Бизнес-процесс материально-технического снабжения начинается с поиска и подбора поставщиков по номенклатуре продукции в соответствии с потребностями предприятия. Поиск ведется либо по внутренней корпоративной справочной базе (картоотеке), либо по различным каталогам, справочникам, бюллетеням, рекламным материалам и пр., в том числе по доступным в электронном виде в интернете.

Затем начинается переписка с поставщиками, уточнение технических характеристик и возможных условий поставки. Далее осуществляется выбор поставщика и предконтрактная подготовка по одной из следующих основных схем:

- прямой выбор поставщика (в основном для монопольной номенклатуры продукции и продукции с особыми техническими характеристиками);
- сравнительный аналитический выбор поставщика (для неосновной номенклатуры, а также для отдельных видов основной номенклатуры продукции);
- на тендерной (конкурсной) основе (преимущественно для отдельных видов основной номенклатуры, а также для другой неосновной номенклатуры продукции).

Затем с поставщиком заключается договор поставки, в котором фиксируются все достигнутые договоренности, условия поставки-оплаты, цены, сроки и т. п. Если с данным поставщиком имеется заключенный рамочный договор, то достаточно сформировать на его основе заказ на условиях имеющегося договора.

В электронной системе снабжения все указанные операции осуществляются в электронной форме; снабженец и поставщик взаимодействуют путем обмена электронными письмами и другими документами, а также вводят ту или иную информацию в базу данных системы через экранные формы. При этом любой документ из системы может быть распечатан и скреплен подписями и печатями.

После этого поставщик производит отгрузку продукции. Система электронного снабжения позволяет производить фактурирование отгрузки непосредственно в системе, что дает возможность контролировать фактические отгрузки в режиме реального времени. Заказчику также предоставляется возможность оплаты поставщику через свою систему электронного снабжения, используя доступ в систему электронных расчетов своего операционного банка.

Вышеизложенное позволяет сделать выводы о том, что применение информационных технологий возможно в каждой операции материально-технического снабжения; приводит к снижению числа оши-

бок на каждой операции и, что весьма важно, к сокращению времени на заказ и поставку продукции согласно заказу; улучшает условия оплаты продукции. Следовательно, современное предприятие без

автоматизации бизнес-процесса материально-технического снабжения будет нести определенные убытки. Поэтому информационные технологии играют важнейшую роль в совершенствовании этих процессов.

Литература

1. БСЭ (цитаты) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://oval.ru/enc/>. — Дата доступа: 06.03.2011.
2. Кадацкий, В.Г. Затраты и прибыль: теоретический анализ / В.Г. Кадацкий // Экономист. — № 7. — 2009. — С. 8–15.
3. Программа Мастер снабжения [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://soft.mail.ru/program/master-snabgeniya>. — Дата доступа: 09.03.2011.
4. Программа Maconomy E-procurement Solution [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.maconomy.ru/knowledge_centre/pressroom/russia/2008/catoil.aspx. — Дата доступа: 09.03.2011.

Summary

The problems of improvement of business process of organization's material and technical support are examined in this article. The author analyses the possibilities of electronic system supply for automation of all its operations. The use of catalog data bases on the Internet for searching of necessary goods is also examined in the article.

25.04.2011

УДК 339.138

Л. Б. Хрустицкая

СОЦИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ — ПАРТНЕРСТВО БИЗНЕСА И ОБЩЕСТВА

Рассматривается роль социального маркетинга (СМ) в укреплении приоритетов белорусской модели развития политики, нацеленной на дальнейшее повышение уровня и качества жизни людей. Описываются возможности социального маркетинга для формирования консолидированной позиции государства в отношении бизнеса и общества как одного из факторов стабильности социальной среды и необходимого условия устойчивого экономического развития.

Социально-экономические преобразования в экономике Республики Беларусь последних десятилетий обусловили необходимость глубокого изучения маркетинга — научно-практической дисциплины, достижения которой позволили мировому менеджменту решать сложнейшие проблемы регулирования рыночной деятельности. Значение маркетинга в современной экономике П. Друкер определил следующим образом: «Бизнес имеет только две основные функции — маркетинг и инновации. Лишь они приводят к результатам, все остальное — издержки» [1].

Важность разрешения противоречий, возникших в экономических процессах вследствие их амбивалентности, повлекла формирование новых приоритетов, ориентиров и инструментов снижения риска в кризисных ситуациях, появление концепции устойчивого развития. Классический маркетинг эволюционировал вместе с обществом, что привело к созданию направлений, ориентированных на укрепление взаимоотношений с потребителями: маркетинг взаимоотношений, маркетинг личности, социальный маркетинг.

Проблема социального маркетинга (СМ), имея огромный потенциал, пока не раскрытый отечественными учеными, нуждается в углубленном и всестороннем исследовании [2–4]. Необходимость изучения социального маркетинга определяется его междисциплинарностью, социальной значимостью и практической актуальностью в условиях экономики Республики Беларусь, главным приоритетом которой

выступает повышение уровня и качества жизни людей.

Концептуальные основы социального маркетинга. Социальность — важнейший фактор жизнеспособности общества, естественной эволюционной тенденцией которого является гуманизация и повышение культуры общения, отражающие фундаментальный аспект социальности — единение через взаимопомощь и поддержание отношений.

В 1971 г. Ф. Котлер и Дж. Зальтман впервые выделили концепцию социального маркетинга как отдельное направление, согласно которой СМ, в отличие от классического коммерческого маркетинга, управляет трехсторонними взаимоотношениями организации — поставщик, потребитель и общество, а не двусторонними — поставщик и потребитель [5].

В настоящее время социальный маркетинг широко используется для решения важнейших социальных проблем в мире: от борьбы с ожирением и грудного вскармливания до антидопинговой компании и голосования в демократическом обществе. Обучение социальному маркетингу осуществляется в 25 университетах мира, издано 11 трудов, создан Институт социального маркетинга в США, социальные маркетинговые центры в Шотландии, Канаде, Польше, Австралии и России, правительственный социальный маркетинговый центр в Великобритании. В последнее десятилетие концепция социального маркетинга признана веду-

щими международными организациями и заняла передовые позиции в контексте развития теории маркетинга.

Проблема дефиниции социального маркетинга связана с определением природы маркетинга вообще, с социальной реальностью (ориентация на потребителя) и взаимосвязана с другими дисциплинами. Многие зарубежные и российские авторы не разделяют понятий «маркетинг» и «социальный маркетинг», рассматривая его как социальную деятельность, обслуживающую процессы обмена в обществе. Согласно теории Б. М. Голоден, концептуальные основы социального маркетинга заключаются в согласовании и увязке интересов организации, потребителя и всего общества, нацеленном на получение прибыли, при условии повышения благосостояния всех членов общества. А. В. Решетников центральным

понятием социального маркетинга выделяет социальную цель [6–7].

Ф. Котлер предлагает наиболее полное определение социального маркетинга, трактуя его как «комплекс мер, направленных на коррекцию общественного поведения в сторону, желательную для социума». Это подразумевает «использование маркетинговых технологий для продвижения общественно значимых идей и установок, способствующих позитивным изменениям, через меры поощрения, содействия и стимулирования». Сама компания рассматривается им как часть этого социума [8–9].

В 2004 г. на ежегодной международной конференции «Интеграция социальной ответственности и стратегии маркетинга» в Калифорнии была принята концептуальная схема СМ (рис.), предложенная Институтом социального маркетинга США [10].



Рис. Концептуальная схема социального маркетинга

Примечание. Пер. с англ. и адаптация текста автора статьи.

Данная схема отражает двухсторонний характер процесса реализации СМ и предполагает двухстороннюю выгоду. Подобный подход получил одобрение у потребителей, производителей товаров, для которых данный тезис определил новый характер

взаимодействия и новую культуру отношений. В. Прайд и О. Фаррел обозначили перечень актуальных проблем общества, которые эффективно решаются с помощью технологий социального маркетинга [11].

Таблица 1

Основные проблемы общества, решаемые с помощью социального маркетинга

Проблема	Содержание проблемы	Отношение к обществу
Окружающая среда	Наличие потребителей, которые хотят не только хорошего качества жизни, но и здоровой окружающей среды, то есть поддерживают высокие стандарты потребления в течение всей жизни	Борьба против загрязнения и сохранение природных ресурсов: земли, воды, воздуха, атмосферы
Защита прав потребителей	Активные действия независимых групп граждан и организаций по защите прав покупателей — потребителей товаров и услуг	Защита права на безопасность, права на получение информации, права на выбор, права быть услышанными
Общественные отношения	Общество согласно на рыночный вклад в свое благополучие и хочет знать, какую помощь маркетинг может предложить для решения проблем общества	Актуальные проблемы Незащищенные слои общества Безопасность и здоровье Образование и общее благосостояние

Источник: [11]; пер. с англ. и адаптация текста автора статьи.

Представленные в таблице 1 социальные проблемы касаются здоровья людей (физического, психического, духовного и эмоционального), которое является важнейшей ценностью, определяя экономический потенциал любого общества, объектом общественных отношений, упорядоченность и гармоничность которых обеспечивает устойчивое развитие.

СМ реализуется в виде комплексных проектов или программ. **Цели** должны быть SMART: конкретными (S — specific); измеримыми (M — measurable); достижимыми (A — Achievable); реалистичными (R — realistic); ограниченными во времени (T — time bound) [12]. **Задачи:** создать потребителя идеи, проблемы или услуги через укрепление его мнения о товаре (и его производителе), поддерживающего эту идею в глазах целевых групп; сделать идею востребованной обществом, способной оказывать позитивное влияние на социальное поведение граждан; расширить возможности решения проблемы.

Программа СМ сочетает комплекс мероприятий (исследование проблемы, исследование рынка, сегментация, позиционирование, коммуникации, продвижение, реклама, контроль результатов, приобретение репутации, обеспечение доступности продвигаемых объектов и др.), основу которых составляет стратегия 4Р классического маркетинга-микс, расширенных до 12Р.

1. **Problem** (проблема). Выбранная для решения социальная проблема должна быть близка и понятна потребителю. Идеально, если она соответствует миссии компании и ориентирована на незащищенные слои населения.

2. **Product** (продукт). Социальный маркетинговый «продукт» не обязательно является физическим предложением. Континуум продукта существует вне его материальной, физической природы (например, продажа средств контрацепции), услуг (медицинское обследование и заболевание), практики (здоровая для сердца диета), некоторых осязаемых идей (защита окружающей среды). Для востребования продукта люди должны осознать важность проблемы, для решения которой он предназначен. Для обнаружения отношения потребителя к проблеме и к «поддерживающему идею» продукту необходимы оценка информационных и технических возможностей, определение ресурсов, требуемых на усвоение желаемой модели поведения.

3. **Price** (цена). Важно, чтобы цена на продукт, особенно физический, была оптимальной. Если она слишком низкая или распределение проводится бесплатно, то у потребителя это может ассоциироваться с низким качеством продукта. Проект будет успешным при наличии баланса цены, качества и полезности продукта.

4. **Place** (место). Под местом в социальном маркетинге следует понимать «маршрут» продукта до потребителя. Для материального продукта это система дистрибуции (склад, транспорт, розничная и оптовая торговля, пункты бесплатной выдачи и др.). Для неосязаемого продукта место означает каналы связи, через которые потребители получают информацию или обучение (врачи, офисы, выставки, презентации, СМИ и др.). Элементом места является

и доступность предложения и качество услуг в соответствии с особенностями деятельности и привычек целевых аудиторий, их опытом и практикой коммуникаций.

5. **Promotion** (продвижение). Состоит из комплексного использования рекламирования, связи с общественностью, популяризации, медиа-поддержки, личных продаж. Из-за публичности этот элемент часто ошибочно воспринимается как основа СМ. Фокус креатива зависит от потребности в данном продукте. Для оценки эффективности необходимо проводить соответствующие исследования. Даже первоначально полученные данные при их правильной подаче в СМИ могут способствовать популяризации программы, следовательно, расширению аудитории, участвующей в ее решении.

6. **People и Public** (люди и общество). Предусматривает адресность программы. СМ предполагает вовлечение различных внешних и внутренних целевых групп (аудиторий). Внешняя группа включает первичные и вторичные целевые аудитории, высших чиновников и группы единомышленников; внутренняя — участников в реализации программы (организации, частные лица, СМИ и др.).

7. **Partnership** (партнерство). Социальные проблемы и проблемы здоровья сложны, одному агентству или компании трудно выполнить проект самостоятельно. Для большей эффективности целесообразно объединиться с другими организациями, имеющими сходные цели и идентифицирующими пользу от участия в проекте. Важнейшее условие — правильный выбор партнеров. Неудачное партнерство способно погубить самую благородную идею и отразиться негативно на репутации компании.

8. **Policy** (политика). Социальные маркетинговые программы могут дать хороший результат при наличии индивидуальной мотивации людей для изменения поведения. Это трудно осуществить без медиа-поддержки, которая эффективно дополняет социальные программы.

9. **Purse Strings** (ориентация на источник финансирования). Чаще всего программы СМ реализуются при поддержке фондов, например, правительственные ассигнования или пожертвования. Это определяет во многом специфику стратегии развития программ.

10. **Personel** (персонал). Эффективность проекта во многом зависит от поддержки и личного участия высшего менеджмента. При отсутствии глубокой приверженности руководства и сотрудников программа обречена на короткую жизнь.

11. **Process** (процесс). Проект должен быть достаточно продолжительным по времени (не менее полугода). Как правило, вложения в СМ экономически эффективны и дают гарантированный рост продаж без дополнительных увеличений бюджета лишь в долгосрочной перспективе. Действия исполнителей и участников проекта должны быть прозрачными, последовательными и целесообразными; иметь высокий уровень этичности по отношению ко всем объектам и субъектам проекта; обеспечивать доступность информации, цены и места.

12. **Planning** (планирование). В 2009 г. Дж. Ричман определил социальный маркетинг как «текущую,

прямую коммуникацию с добавленной ценностью», где текущая означает ритмичная, постоянная, ожидаемая; прямая — наличие проторенного «пути к сердцу» потребителя, «разрешения» лично от него на осуществление коммуникации. Добавленная ценность возникает, когда маркетинг адресует пути и способы для удовлетворения какой-либо нужды. Величина этой ценности определяется степенью ее важности для потребителя [13].

В ходе реализации СМ необходима системная оценка затрат и результатов, включая добровольно затраченное время, материалы и др. Это способствует выбору направлений для дальнейшей деятельности и эффективных способов ее осуществления.

Социальный маркетинг — инновационная стратегия развития. Социальный маркетинг выполняет интегрирующую роль межфункционального механизма объединения организации с маркетинговой средой. Декларируемые выгоды от проекта могут быть реальными, а методы решения задач — позитивными по сути и максимально соответствовать мотивации заинтересованных групп (стейкхолдеров).

Из этого следуют его важнейшие отличительные особенности: публичность; демонстрация связи компании с проводимыми мероприятиями; обеспечение роста продаж и удовлетворенности потребителя путем вовлечения его в процессы обмена через участие в полезной общественной деятельности. Доверие, возникающее в ходе реализации проекта СМ, способствует повышенному вниманию к организациям-участникам и позволяет получить признание, то есть увеличить число лояльных сторонников (потребителей).

Глубина и характер возможных воздействий СМ на социальную среду вариативны в зависимости от глубины и масштабов модификации. Социальные изменения в большинстве случаев затрагивают интересы множества различных групп.

Социальный маркетинг — это современная концепция и технология создания новых рынков социально значимых товаров и услуг. Поводы для реализации стратегии СМ имеются в различных отраслях экономики. Все зависит от характерной проблемы, структуры и характера отрасли, характера производимой продукции (табл. 2а, б, в) [14].

Таблица 2

Отраслевые особенности стратегии социального маркетинга

а) в зависимости от решаемой проблемы

Проблемы	Примеры
Возникновение существенных негативных эффектов (особенно для потребителей, но также для сотрудников)	Фармацевтика, химическая промышленность, табачная промышленность
Существенные последствия для окружающей среды при производстве или в результате потребления продукции	Лесозаготовки, автомобильная промышленность, нефтедобывающая промышленность, химическая промышленность
События, вызывающие большой резонанс в обществе	Добыча полезных ископаемых, лесотехническая промышленность, деревообработка
Нарушения, связанные с основными ценностями: права человека, права национальных меньшинств, женщин и др.	Чрезмерно большой рабочий день, использование детского и женского труда во вредных условиях и др.

б) в зависимости от структуры и характера отрасли

Структура отрасли	Примеры
На рынке доминирует влияние небольшого количество известных брендов	Пищевые продукты, спортивная одежда, нефтедобыча и нефтепереработка
Высокий уровень государственного регулирования или опасности введения регулирования в ближайшей перспективе	Добыча полезных ископаемых, химическая промышленность, автомобилестроение, авиастроение и др.
Преобладание бывших государственных монополий и партнерств, имеющих частно-общественный характер	Инфраструктурные отрасли, телекоммуникации, строительство
Широкомасштабное, общественно значимое и хорошо заметное производство	Добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство, энергетика, строительство

в) в зависимости от характера производимой продукции

Характеристики продукции	Примеры
Эмоционально-нагруженные продукты, связанные с идентификацией потребителя	Игрушки, одежда, обувь, в том числе спортивная, печатные СМИ и др.
Конечный бренд легко определяется на этапе Производства	Пищевые продукты, косметика, лекарственные средства, средства гигиены и др.
Возможность получить конкурентные преимущества с помощью дифференциации	Одежда, обувь, туристические услуги
Существенная социальная значимость производимой продукции	Пищевые продукты, фармацевтическое производство, социальное страхование

Формы реализации программ социального маркетинга включают три группы [15]:

- **спонсорство** — организация специальных акций брендов-спонсоров. В таких акциях коммерческие организации принимают участие из-за имидже-

вой составляющей. Оказание определенной помощи отдельным группам населения демонстрирует обществу заботу компании о нем. Как правило, это поддержка проектов, которые дают хороший рекламный отклик и вызывают позитивный резонанс в обществе,

привлекая внимание и средства потребителей к проблеме социального характера;

- **фандрайзинг** — комплекс следующих мероприятий, направленных на объединение разрозненных ресурсов для улучшения социально-экономического положения региона, в котором расположены эти ресурсы:

- сбор средств в местных сообществах;
- сбор средств через крупные промышленные компании, занимающиеся благотворительной деятельностью;

- участие в конкурсах на получение грантов со стороны благотворительных фондов;

- объединение компаний для создания важного социального проекта и др.;

- сбор средств на нужды конкретного лица с целью приобретения лекарств, проведения операции, получения образования, изготовления протезов, организации индивидуальной выставки и др.; носит название «индивидуальный фандрайзинг»;

Для стран постсоветского пространства существует еще один аспект — успешно заниматься благотворительностью могут компании, любимые народом. Данные опроса, проведенного в России, свидетельствуют, что больше половины респондентов не доверяют благотворительным фондам [16]. Если фонд поддерживает известная компания, продукция которой удовлетворяет людей, то доверие к нему повышается.

- **стимулирование продаж** — мероприятия, направленные на формирование у потребителя сопричастности к благотворительному или социально-полезному действию. Такие акции характеризуются тем, что компании отчисляют часть выручки, доходов и проценты с продаж на решение социальных проблем.

Оценка выгод социального маркетинга.

Реализация проекта СМ требует определенных затрат от компаний-участников, компенсация которых предполагается в перспективе в виде формирования положительного имиджа, роста продаж или создания конкурентных преимуществ на данном сегменте рынка и др. Критерии: «взаимная выгода» (mutual advantage), «улучшение» (melioration).

Ретроспективные исследования крупных международных проектов (Avon — исследования рака груди, General Motors — безопасность движения, Levi Strauss — предупреждение СПИДа, Shell — акции по уборке прибрежных вод, Kraft — борьба с ожирением, Pepsi Cola — пропаганда активного образа жизни, General Mills — пропаганда качественной пищи, Motorola — борьба с вредными отходами производства) показали, что вложения в социально ориентированный маркетинг коммерчески прибыльны и создают ряд преимуществ для организаций-участников, в зависимости от характера и уровня их вовлеченности.

Базируясь на нормах этичного поведения, социальный маркетинг позволил сместить акценты с продукта на построение особых доверительных отношений с потребителем, демонстрирующих явные для него выгоды:

- реализация его права на выбор и осознание особой ценности от сопричастности к персональному брэнду или идее;

- удовлетворение определенных собственных потребностей: самовыражения, самоудовольствования, сопричастности, значимости и желания приобщить друзей и родственников, расширив круг коммуникаций.

Для государства выгода от проектов СМ заключается в уменьшении расходов в социальной сфере. В перспективе это может способствовать сокращению дефицита государственного бюджета, ограничению прироста денежной массы, уменьшению темпов инфляции [17]. Для компании, владеющей правами на брэнд (продукт), на базе использования которого была сформулирована основная идея проекта, формируются следующие перспективы:

- уменьшение операционных издержек и увеличение прибыли от инвестиций в новые более эффективные технологии [18];

- рост уровня капитализации за счет улучшения репутации в обществе;

- улучшение взаимоотношений с государством, проще вести переговоры относительно лицензий и разрешений, ограничений и др.;

- стабилизация взаимоотношения с партнерами и акционерная активность;

- рост нематериальных активов (брэнды), рост финансовых показателей за счет их продвижения и возможности увеличения объемов продаж в долгосрочной перспективе;

- улучшение отношений с персоналом организации (повышение самооценки персонала, привлечение новых талантливых и более успешных сотрудников и др.).

Для организаций, осуществляющих техническую поддержку и популяризацию проекта (рекламные агентства, СМИ, транспорт и др.), участие в масштабных мероприятиях обеспечивает рост доходов и рейтинга популярности у целевых групп. Другие выгоды от социального маркетинга: повышение фактора узнаваемости у потребителя, лояльности аудитории к компании; эффективная работа в направлении внутреннего PR.

Социальный маркетинг в Республике Беларусь.

В Беларуси, как и в других странах СНГ, социальный маркетинг только начинает складываться. Поэтому многие проекты, претендующие на то, чтобы называться социально ориентированными программами, таковыми не являются [19]. СМ часто путают с социальным партнерством, спонсорством, благотворительностью и меценатством, безвозмездной деятельностью, направленной на защиту круга объектов или сфер бытия человека. Благотворительность осуществляется во имя поддержания равновесия и совершенствования, субъективно она мотивируется чувствами страха смерти, милосердия, справедливости, социальной ответственности или желаниями «прощения грехов», гармонии, социальной стабильности, личной значимости, известности и личного бессмертия.

В странах с развивающейся экономикой социальная ответственность бизнеса как понятие только зарождается в общественном сознании по причине недостаточной информированности, завышенных ожиданий и отсутствия готовности к согласованию

позиций. Из 70 организаций республики, подавших заявку на получение сертификата по международному Стандарту Социальная ответственность: SA 8000:2001, за последние 5 лет только 4 предприятия были аттестованы [20]. Переходному обществу еще предстоит сформировать и осознать ценность социальной ответственности организаций и их вклада в развитие государства и общества.

Ассоциация менеджеров России «Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания» исследовала *причины недостаточного развития СМ* [21–22]:

1. Короткий срок жизни большинства современных компаний. Это зависит от способности их сотрудников, членов и руководителей поддерживать позитивные отношения с людьми, в чьих интересах организация была создана. Такие отношения обеспечивают их поддержку в сложные периоды существования и укрепляют позиции организации в обществе.

2. Негативное мнение о бизнесе. Он олицетворяется с удовлетворением своих меркантильных интересов, с разрушением экологии, с ущемлением прав других слоев населения.

3. Неверие большинства людей в благие намерения бизнесменов и топ-менеджеров компаний.

4. Незакрепленность социальной ответственности на законодательном уровне. Поэтому все зависит от мудрости, желания руководителей организаций. Меры поощрения социальной ответственности отсутствуют, а государство практикует «бюджетозамещающий подход» в отношении крупных компаний, который проецируют на целевые аудитории. В результате социальная ответственность с точки зрения большинства организаций выступает почетной, но обременительной и затратной сферой деятельности [23].

5. Нежелание бизнесменов продвигать свою социальную роль через систему информационных каналов. Общественность узнает, следовательно, формирует мнение о социальных программах компании из СМИ.

6. Отсутствие отечественных специалистов в области технологии и практики социального маркетинга. По мере развития программ социального маркетинга в этой области будет появляться все больше опытных профессионалов.

7. Незначительное количество публикаций о целенаправленных стратегических программах социального маркетинга.

За последние десятилетия в странах СНГ сложились следующие предпосылки развития социально ориентированных стратегий маркетинга:

- рост благосостояния людей, тенденции развития и достижения экономики, биологии, охраны окружающей среды и др.;

- достижения в области медицины, социологии, развитие новых технологий в диагностике заболеваний и пропаганде здорового образа жизни;

- усиление влияния философии на общественное сознание (мораль, религию, право, политическое сознание) и общественное бытие (материальное отношение людей друг к другу и природе);

- развитие коммуникаций и новых общественных отношений, многообразные связи между людьми и их группами в процессе экономической, социальной, политической и культурной деятельности открывают возможности для передачи новой ценной информации как избранным целевым аудиториям, так и широкой публике;

- освоение и внедрение в широкую практику современных приемов воздействия на общественное мнение, формирующих массовое сознание и отношение к событиям, отдельным лицам, группам.

В нашей стране создались уникальные условия для реализации проектов СМ. Экономика, ориентированная на социальные нужды и качество жизни людей, не может развиваться без активного участия бизнеса в общественном развитии. Наиболее приемлема модель, в которой «государство и бизнес совместно определяют приоритеты социальной политики, а также области, в которых бизнес может нести социальную нагрузку с максимальным учетом своих интересов. Развивающийся отечественный предприниматель, равно иностранным участникам рынка, способны взять «на себя» часть функций по реализации социальных программ и разрабатывать и внедрять механизмы согласования интересов в диалоге «бизнес — общество — государство» [24].

Опыт мировой экономики показал, что государство как гарант социальной защищенности граждан должно инициировать социальные программы и подталкивать крупный отечественный и иностранный бизнес поддерживать их. Это станет хорошим примером для предприятий среднего и малого бизнеса, которые могут быть массово вытеснены зарубежными компаниями с собственного рынка, не успев построить доверительные отношения с потребителем. Участие общественных организаций в совместных проектах повысит их влияние и эффективность функционирования.

Практическое использование теоретических положений социального маркетинга в реализации проектов и программ может сыграть существенную роль в формировании нового белорусского общества и укреплении основ белорусской модели развития, важнейший приоритет которой — дальнейшее повышение уровня и качества жизни людей.

Литература

1. Друкер, П.Ф. Практика менеджмента / Питер Ф. Друкер; пер. с англ. — М.: Изд. дом «Вильямс», 2003.
2. Акулич, И.Л. Маркетинг взаимоотношений / И.Л. Акулич. — Минск: Выш. шк., 2010.
3. Акулич, И.Л. Маркетинг / И.Л. Акулич. — 6-е изд., доп. — Минск: Выш. шк., 2009.
4. Хрустицкая, Л.Б. Роль маркетинга в формировании ноосферы / Л.Б. Хрустицкая // Учение В.И. Вернадского о ноосфере и антикризисное социально-экономическое развитие Беларуси: сб. материалов междунар. науч.-практ. конф., 22–23 окт. 2009 / НАН Беларуси. — Минск, 2009. — С. 366–368.
5. Kotler, P. Social Marketing: An Approach to Planned Social Change / Philip Kotler and Gerald Zaltman // Journal of Marketing. — July 1971. — P. 3–12.

6. *Гульченко, И.Г.* Социальная сущность маркетинга / И.Г. Гульченко // Вестн. Моск. ун-та. — 2006. — № 2. — С. 22–36.
7. *Плетнева, Н.А.* Классификация инструментов системы маркетинговых коммуникаций социальной сферы / Н.А. Плетнева // Маркетинг в России и за рубежом. — 2008. — № 1 (63). — С. 36–46.
8. *Котлер, Ф.* 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер / Ф. Котлер; пер с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.
9. *Kotler, P.* Marketing: Improving the Quality of Life / Philip Kotler, Ned Roberto, Nancy Lee. — 2 nd Edition. — California : Sage Publications, 2002.
10. *Bhattacharya, C.B.* Integrating Social Responsibility and Marketing Strategy / C.B. Bhattacharya, N. Crag Smith, David Vogel // California Management Review. — California : The Regents of University of California, 2004. — Vol. 47. — No 1.
11. *Pride, W.M.* Marketing / William M. Pride, O.C. Ferrell. — MasonUSA : South-Western Cengage Learning, 2010.
12. *Ньюэлл, М.В.* Управление проектами для профессионалов. Руководство по подготовке к сдаче сертификационного экзамена / Майкл В. Ньюэлл; пер. с англ. — М.: Кудиц Пресс, 2008.
13. *Richman, J.* 7 Biggest Mistakes in Relationship Marketing / J. Richman [Electronic resource] / Mode of access: <http://www.googletrafficguru.com>. — Date of access: 24.11.2009.
14. *Фокс, К.* Социальный маркетинг / К. Фокс [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.1soc.ru <http://www.1soc.ru/pages/view/38>. — Дата доступа: 11.05.2011.
15. *Лагунова, И.* Фандрайзинг — новое явление на Урале / И. Лагунова // Известия Удмуртской Республики. — 2004. — № 29.
16. О состоянии гражданского общества Российской Федерации. Доклад Общественной палаты РФ // Стратегия России. — 2010. — № 2.
17. *Фридман, М.* Капитализм и свобода / М. Фридман. — М.: Новое изд-во, 2006.
18. *Каптерев, А.* Смысл и выгоды социальной ответственности / А. Каптерев [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://prompolit.ru>. — Дата доступа: 14.04.2011.
19. *Самородская, М.* Стартовал первый социальный проект маркетологов Беларуси. Волонтерская акция «Взлети высоко» / М. Самородская [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.april.by.news.companu>. — Дата доступа: 22.09.2010.
20. *Калита, П.* Формула успеха: чем совершеннее компания, тем комфортнее ей в государстве / П. Калита [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://news.finance.ua/ru>. — Дата доступа: 11.01.2011.
21. *Черныш, М.Ф.* Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания / М.Ф. Черныш, Е.А. Иванова // М.: Ассоциация менеджеров, 2004.
22. *Корсакова, М.И.* Потребители, менеджеры, лидеры общественного мнения и эксперты оценивают социальную роль бизнеса в России / М.И. Корсакова. — М.: Ассоциация менеджеров, 2003.
23. *Бродский, Д.* Отчет по исследованию значения СМИ в формировании позитивного отношения к благотворительности в Российском обществе / Д. Бродский и раб. гр. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://feedbackgroup.narod.ru/findman/project.htm>. — Дата доступа: 17.02.2011.
24. *Овчинников, В.* От здоровья каждого к здоровью страны / В. Овчинников // Международная деловая газета «Export & Import». — 2011. — № 4 (50).

Summary

The article describes the role of social marketing in strengthening of priorities of the Belarusian model of economic development and social policy, aimed at further increase of the level and quality of people's life. The possibilities of social marketing for the establishment of consolidate attitude of the state, business and society as one of the factors of stability of social environment and necessary condition for stable economic development.

16.07.2011

К. А. Березовский

**ПРОБЛЕМАТИКА МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ
ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ ПОСРЕДСТВОМ ПИРИНГОВОЙ ТЕХНОЛОГИИ
И МАГНИТНЫХ ССЫЛОК В СЕТИ ИНТЕРНЕТ**

Анализируются общественные отношения в сети интернет, рассматриваются аспекты, которые влияют на распространение в ней персональных данных различными техническими способами. Определяются технические тонкости и особенности, позволяющие разобраться в специфике международно-правового регулирования.

Общественные отношения в сети интернет стремительно видоизменяются. Одно из центральных мест в вопросе регулирования происходящих процессов занимает файлообмен. Связанные с этим процессом субъективные права представляют достаточно специфические правоотношения, осложненные техническими особенностями и деталями. Наибольший интерес представляет пиринговая технология, посредством которой пользователи обмениваются информацией по всему миру [1, с. 12].

Масштабность использования пиринговой технологии [2, с. 119] обосновывает внимание законодательных органов к проблематике регулирования отношений, касающихся файлообмена. Такие правоотношения осложнены рядом обстоятельств и критериев. Среди них: отсутствие государственных границ (трансграничность) [3, с. 34]; глобальный характер [4, с. 148–149], внетерриториальность [5, с. 40]; отсутствие единого владельца [6, с. 89] и др. В этой связи распространение информации является сложным моментом и в отношении распространения персональных данных посредством пиринговой технологии и магнитных ссылок. В статье анализируются обозначенные общественные отношения, рассматриваются аспекты, влияющие на распространение персональных данных различными техническими способами, определяются технические тонкости и особенности, которые позволяют разобраться в специфике правового регулирования.

При регулировании отношений, касающихся различного файлообмена, в том числе персональных данных, в пиринговых сетях возникает множество неразрешенных проблем. В большей степени они связаны с тем, что при передаче файл делится на множественные пакеты, которые передаются по различным маршрутизаторам. «Раздробленная» информация, таким образом, переходит от пользователя к пользователю, но в большинстве случаев одновременно от множества пользователей к адресату. До сих пор нет четкой позиции относительно правового регулирования передаваемого объекта посредством пиринговой технологии. Отсутствует единый подход к регулированию файла либо отдельно взятого пакета, цельного файла либо какой-то составляющей части пакетов в процентном отношении, субъекта распространения, юрисдикции в отношении потенциальных правонарушителей и т. д. [6, с. 90].

Для понимания и обозначения проблем представляется необходимым подробнее осветить технологию распространения информации посредством пиринговых сетей. Технологически наиболее популярный способ распространения информации выглядит следующим образом. В сети интернет существует множество популярных интернет-сайтов (торрент-трекеры), например «<http://thepiratebay.org/>», «<http://rutracker.org>», «<http://torrents.by/>», на которых расположены файлы, содержащие информацию об объекте (торрент-файлы). Физически материалы в электронном виде находятся в компьютерах самих пользователей, а торрент-трекеры представляют собой библиотеку торрент-линков, являясь связующим звеном между пользователями. Любой пользователь, предварительно установивший одну из многочисленных версий специальной программы-клиента, работающей с пиринговым сетевым протоколом «BitTorrent», заходит на любой популярный торрент-трекер, производит поиск по базе находящихся на сайте торрент-файлов и, добавив его в программу-клиент, начинает передачу файла по частям (если в сети в данный момент находятся пользователи, у которых запрашиваемый файл в наличии, а также включена возможность передачи файла). На рисунке представлен процесс скачивания файла посредством пиринговой технологии.

Существуют различные типологии торрент-трекеров (открытого, закрытого типа), влияющие на уровень доступа к трекеру и иные моменты. В целом это не влияет на подход к процессу передачи файлов. Однако имеются специфические особенности. Торрент-трекеры выполняют две функции: 1. удобная «площадка», на которой для пользователей расположены торрент-файлы; 2. необходимая связующая база с информацией о самих пользователях [8, с. 7].

Сравнительно недавно центральное место отводилось торрент-файлам. С их помощью, используя пиринговую технологию, можно было в децентрализованном виде (не используя серверов) распространять различные персональные данные об индивиду или группе лиц, в том числе противоправным образом. В такого рода файлах, например, содержится информация о торрент-трекере, персональных данных, которые собираются скачать пользователь, а также о том, какой конкретно пользователь скачал торрент-

файл с торрент-трекера. Это делается в торрент-трекерах закрытого типа для учета статистики скачиваемого материала. Статистика ведется для того, чтобы после

скачивания стимулировать пользователя включать возможность последующей «раздачи» материала иным заинтересованным лицам.

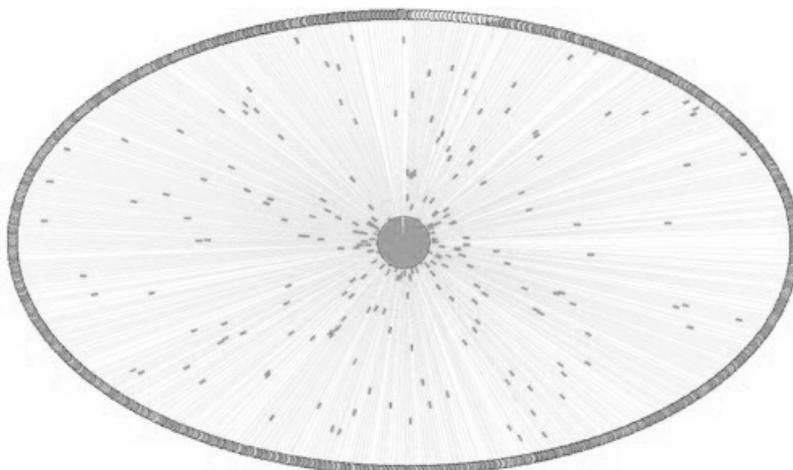


Рис. Процесс скачивания файла посредством пиринговой технологии

После показательного судебного процесса весной 2009 г. в отношении одного из самых популярных торрент-трекеров в мире «The Pirate Bay» (<http://thepiratebay.org/>) [7] у владельцев торрент-трекеров возникла идея защиты от новых исков со стороны правообладателей. Технически идеи перехода к более упрощенной системе обмена файлами были воплощены в **магнитных ссылках**.

Магнитные ссылки, или магнитные файлы, представляют собой те же файлы, которые в отличие от торрент-файлов содержат сжатую информацию о скачиваемых данных (хеш) и не содержат информацию о пользователе, а также торрент-трекере, откуда был скачан файл. Таким образом, магнитные ссылки позволяют обходиться без торрент-трекера, как некотором едином месте, где находится их множество. Магнитную ссылку можно сравнить с гиперссылкой. Отличие состоит в том, что гиперссылка указывает на конкретное местонахождение файла, а магнитная ссылка — на содержимое файла. Технология в этом случае построена на системе «DHT» (Distributed Hash Table), представляющей собой систему хранения данных о скачиваемых файлах. Все пользователи, подключенные к такого рода сети, являются точками (узлами), содержащими информацию (таблицу маршрутизации) и связь с такими же ближайшими точками (другими пользователями). Поэтому, даже если торрент-трекер будет отключен, передача файлов продолжится, а магнитная ссылка легко распространяться. Ее можно разместить в виде гиперссылки на различных сайтах, в блогах, что значительно облегчает файлообмен, в то же время усложняя правовое регулирование. Магнитная ссылка представляет собой поисковый запрос, который выполняет специальная разработанная децентрализованная поисковая система в виде торрент-трекера и/или «DHT». На систему магнитных ссылок уже перешли частично или полностью «<http://thepiratebay.org/>», «<http://www.torrents.net/>», «[\[www.kinoserver.org/\]\(http://www.kinoserver.org/\)» и другие популярные торрент-трекеры.](http://</p>
</div>
<div data-bbox=)

В упрощенном виде процесс «раздачи» файлов выглядит следующим образом:

1. Установленная программа-клиент, поддерживающая работу с магнитными ссылками, производит поиск на компьютере пользователя, составляя список имеющихся файлов — отдельные хеш-коды для каждого из файлов в виде магнитных ссылок.

2. Другой пользователь получает доступ к списку файлов. Он может скачать любой файл из списка после того, как вставит магнитную ссылку на него в свою программу-клиент.

3. После этого программа-клиент начинает скачивание, одновременно производя поиск идентичного файла на иных компьютерах пользователей данной программы-клиента. Если такие файлы будут обнаружены, скачивание файла происходит по частям (пакетам) с различных пользователей, тем самым увеличивая возможность и скорость скачивания.

Таким образом, пока человек подключен к сети интернет, с него происходит скачивание файла, если им активирована такая возможность. Если он отключается от сети, программа-клиент производит поиск на компьютерах иных пользователей.

В подходе международно-правового регулирования отношений, складывающихся посредством пользования магнитными ссылками, необходимо выделить ряд существующих проблем.

Первая проблема является самой большой и заключается в отсутствии понятия пиринговых сетей и магнитных ссылок в международном праве. Это означает, что процесс скачивания, что более значимо, распространения персональных данных в различном виде усложняется с точки зрения международно-правового регулирования. Законодательные органы некоторых государств ввели определенные понятия в национальные правовые системы. Тем не менее на универсальном уровне не выработан единый подход к определению перечисленных понятий.

Вторая проблема касается отсутствия единого подхода к определению нарушителей. В ряде случаев невозможно установить конкретных правонарушителей, особенно если идет речь о новом все более популярном виде технологии при файлообмене в виде магнитных ссылок. Если вопрос относительно прост в отношении пользователя, который самостоятельно разместил ссылку к файлу, находящемуся на собственном компьютере, то непонятен подход с точки зрения иных практических примеров. Во-первых, считать ли правонарушителем пользователя, который лишь скопировал магнитную ссылку с одного интернет-ресурса и разместил ее на ином? Во-вторых, считать ли правонарушителем пользователя, который получил магнитную ссылку на какой-нибудь файл, содержащийся на компьютере другого пользователя (в процессе производимого поиска программой-клиентом) и сделал ее общедоступной, разместив на популярном сайте?

Часто может происходить так, что пользователь не будет осведомлен относительно совершаемых им противоправных действий. Один раз установленная программа-клиент, работающая с магнитными ссылками и с включенным доступом, способна «раздавать» все файлы из добавленных папок. Тем самым теоретически может произойти так, что пользователь, добавив для распространения допустимые файлы, может стать правонарушителем относительно иных неправомерно распространяемых файлов с его компьютера.

Третья проблема касается подхода и понимания в отношении объекта правонарушения. Считать ли часть файла, состоящего из *n*-ного количества пакетов, но не являющегося файлом в полном смысле, объектом правонарушения? Например, если мысленно представить, что один пакет данных представляет собой 0.001 %, то при наличии 99.999 % пакетов этот набор не будет, по-видимому, являться файлом в связи с тем, что он окажется бесполезным набором пакетов данных. Файлом нельзя будет воспользоваться (прочитать, воспроизвести, прослушать и т. д.).

Четвертая проблема касается размещения самой магнитной ссылки на любом интернет-ресурсе (форумы, блоги и т. д.). Дело в том, что размещение самой магнитной ссылки не является размещением файла. Имеются противоречивые подходы в разных странах на этот счет. Законодательство США строго регулирует этот вопрос, считая пользователей и провайдеров ответственными за размещение гиперссылок на ресурсы, содержащие запрещенный контент. Однако в случае с магнитными ссылками иная ситуация. Так как магнитная ссылка является лишь набором информации о файле, возможный запрет может по аналогии представляться в запрете на поисковые системы в сети интернет. Необходима разработка иного подхода в свете технологического прогресса, опережающего правовое регулирование. Техническая сложность технологии делает процесс международно-правового регулирования крайне сложным.

Обозначенные проблемы свидетельствуют о большом количестве сложностей в международно-правовой регламентации магнитных ссылок в сети интернет. Пиринговую технологию запретить невозможно ни в техническом, ни в юридическом смысле. Это результат технологического развития сети интернет, который крайне осложняет борьбу с «пиратством», незаконным свободным распространением персональных данных. В то же время возникает вопрос об ответственности субъектов исследуемых общественных отношений. Какова роль государства в происходящих процессах в его сегментах и доменной зоне? Какую играет роль и несет ответственность оператор, предоставляющий услуги по доступу пользователя в сеть интернет? Необходима координация большинства государств и выработка единообразного подхода в юридическом определении процессов, происходящих в пиринговых сетях и в регулировании общественных отношений, складывающихся в них. Это единственно возможный способ их международно-правового регулирования в связи со спецификой сети.

Литература

1. *Березовский, К.А.* Peer-to-peer сети с точки зрения международного права / К.А. Березовский // Труды молодых ученых МИТСО : сб. ст. — Минск : МИТСО, 2010. — С. 11–16.
2. *Berazouski, K.* Still existence of torrent trackers in Eastern Europe / K. Berazouski // Международная научная конференция «Восьмые осенние юридические чтения» : сб. тез. / Хмельницкий ун-т управления и права, 2009. — С. 119–120.
3. *Березовский, К.А.* Проблема экстерриториальности в международно-правовом регулировании P2P сетей / К.А. Березовский // Труд. Профсоюзы. Общество. — 2010. — № 2. — С. 34–38.
4. *Козик, А.Л.* Трансграничность сети Интернет и связанные с ней проблемы международно-правового регулирования / А.Л. Козик // Проблемы управления. — 2008. — № 2. — С. 147–151.
5. *Березовский, К.А.* Актуальность международно-правовой регламентации функционирования сети Интернет / К.А. Березовский // Труд. Профсоюзы. Общество. — 2009. — № 3. — С. 40–43.
6. *Козик, А.Л.* Влияние возникновения и развития сетей P2P на международное право / А.Л. Козик, К.А. Березовский // Евразийский юридический журнал. — 2009. — № 2. — С. 88–92.
7. *The Pirate Bay trial* // Электронная свободная энциклопедия «Википедия» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/The_Pirate_Bay_trial. — Дата доступа: 16.11.2010.
8. *Abbot, R.* The Reality of Modern File Sharing / R. Abbot // Journal of Internet Law. — 2009. — November. — P. 3–8.

Summary

In this article the author analyzes public relations on the Internet, examines aspects concerning and influencing on spreading out of personal data by means of different technical methods on the Internet. The author singles out technical nuances and peculiarities allowing understanding specificity of international legal regulation.

В. С. Гладышев, В. В. Гладышев

ОБ АСПЕКТАХ ЗАЩИТЫ НАРУШЕННЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЕМ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Анализируется проблема возмещения материального вреда, причиненного преступлением, меры защиты нарушенного имущественного права потерпевших лиц в уголовном процессе в Республике Беларусь. Показана проблема компенсации морального вреда.

Современное развитие Республики Беларусь требует повышения эффективности всего общественного производства, государственных и правовых институтов. Применительно к правоохранительной сфере решение этих задач предполагает перестройку работы судов, прокуратуры, милиции, других органов с тем, чтобы они надежно обеспечивали защиту интересов государства и прав граждан, эффективнее вели борьбу с правонарушениями и преступностью, требуют разработки научно обоснованных предложений по совершенствованию законодательства и практики его применения.

В этих условиях, наряду с усилением борьбы с любыми посягательствами на собственность, возрастает актуальность проблемы возмещения причиненного преступлением имущественного вреда.

Теория и практика показывают, что эффективная борьба с преступностью немыслима без восстановления нарушенного преступлением имущественного положения потерпевших (граждан и юридических лиц) за счет материальных средств виновных в совершении преступления. Поэтому возмещение материального вреда, причиненного преступлением, реализация иных мер защиты нарушенного имущественного права потерпевших лиц — одна из наиболее важных и постоянных задач, стоящих перед уголовным процессом и нашедших закрепление в процессуальном законе. Эта задача решается в стадиях уголовного процесса посредством совершения процессуальных действий. От полноты и оперативности ее решения в значительной мере зависит успех борьбы с преступностью.

Данная тема является составной частью недостаточно изученной в современной правовой науке проблемы защиты нарушенных преступлением имущественных прав потерпевших (граждан и юридических лиц). Отдельные аспекты проблемы не затрагивались в исследованиях ученых-процессуалистов и практиков.

Действующий уголовно-процессуальный закон предусматривает специальный процессуальный механизм правового регулирования нарушенных имущественных прав и интересов потерпевших, который включает несколько процессуальных средств:

а) возмещение причиненного преступлением имущественного вреда посредством гражданского иска в уголовном деле;

б) возмещение вреда по собственной инициативе суда;

в) уголовно-правовая реституция.

Реализация каждого из этих средств рассчитана законодателем на определенную им правовую ситуа-

цию и зависит от характера нарушения имущественных прав, от активности потерпевших лиц в их защите, от вида субъекта, которому причиняется материальный ущерб (гражданин или юридическое лицо), от его способности надлежащим образом защитить свои имущественные права и интересы и т. п.

В уголовно-процессуальной литературе данная тема изучалась в основном в одном разрезе — в части гражданского иска по уголовным делам. Среди перечисленных способов он является наиболее распространенным в правоприменительной практике. Этим объясняется повышенный интерес со стороны теории уголовного процесса к данному уголовно-процессуальному средству защиты.

Кроме того, гражданский иск в уголовном процессе — проблема многоаспектная с точки зрения его динамики, производство по нему может «проходить» через все стадии уголовного процесса. По своей процессуальной природе гражданский иск является уголовно-процессуальным институтом, но он имеет комплексный характер, так как в нем реализуются также нормы гражданского процессуального права и многих отраслей материального права. Данное уголовно-процессуальное средство защиты нарушенных преступлением имущественных прав характеризуется высокой степенью эффективности.

Однако, несмотря на детальную регламентацию производства по гражданскому иску уголовно-процессуальным законом, остается немало вопросов, не урегулированных им и, как результат, не находящихся единообразного решения в правоприменительной практике. Это и ведет к дискуссии в уголовно-процессуальной доктрине по поводу законности и целесообразности такой практики.

Проблема гражданского иска в уголовном деле постоянно находится в поле зрения ученых-процессуалистов и практиков. Институт гражданского иска в целом, а также отдельные его аспекты были предметом исследования в научных трудах таких авторов, как С. А. Александров, С. А. Альперт, В. П. Божьев, В. Г. Власенко, П. П. Гуреев, А. Д. Давлегов, В. Г. Даев, С. Л. Емельянов, В. П. Жандаров, З. З. Зинатуллин, Л. Д. Кокарев, Т. А. Корень, Э. Ф. Куцова, А. Г. Мазалов, Б. Г. Мартынчик, И. Н. Минец, В. Т. Нор, П. Ф. Пашкевич, И. Л. Петрухин, В. Л. Лонарин, Р. М. Пыталев, В. М. Савицкий, Л. К. Трунова, В. И. Чичко, В. М. Усков, Н. И. Хандурин, К. С. Юдельсон.

Другие способы защиты нарушенных преступлением имущественных прав и интересов потерпевших, в том числе такой более эффективный, как

уголовно-правовая реституция, исследованы менее детально, что не может удовлетворить теорию уголовного процесса. Неполнота научной разработки негативно отражается и на правовой регламентации некоторых вопросов, относящихся к данной проблеме, в действующем уголовно-процессуальном законодательстве. Это обуславливает определенные трудности в практической деятельности судебно-прокурорско-следственных органов.

Любое преступное деяние как юридический факт посягает на сложившиеся общественные отношения и влечет негативные изменения в них. В силу объективно существующей причинно-следственной зависимости оно порождает определенные для каждого его отдельного вида вредные последствия, конкретно выражающиеся во вреде, который причиняется объектам преступления, охраняемым как уголовным, так и другими отраслями права. В юридической литературе под последствиями преступления принято понимать вредные изменения в охраняемых законом общественных отношениях (объектах), которые явились его результатом. Такие изменения в теории уголовного права именуется преступным результатом [1, с. 4].

Именно последствия преступления являются основным элементом его общественной опасности, а их характер определяется содержанием общественных отношений, которым данное преступление наносит вред. Определение характера и размера причиненного преступлением вреда в соответствии со ст. 89 УПК Республики Беларусь является одним из обстоятельств, подлежащих доказыванию по уголовному делу [2]. Кроме того, характер и размер ущерба, причиненного преступлением, имеет значение для индивидуализации ответственности. Размер ущерба характеризует степень общественной опасности совершенного деяния и лица его совершившего, оказывая влияние на квалификацию преступления и на ответственность лица, совершившего это преступление.

В юридической науке нет единого мнения относительно понятия и характера ущерба.

В уголовном процессе под вредом понимается физический, имущественный или моральный вред, подлежащий денежному измерению (п. 2 ст. 6 УПК). Однако наряду с этим термином в УК и УПК используются термины «вред», «ущерб», «ущерб в значительном размере», «ущерб в крупном размере», «существенный вред» и т. д.

Вред как социальное понятие, неотъемлемый признак всякого правонарушения есть совокупность его отрицательных последствий, умаление, уничтожение субъективного блага, которое сопровождается нарушением субъективного права. Умаление, уничтожение субъективного права в литературе именуется также ущербом, то есть вред или ущерб следует рассматривать в качестве синонимов [3, с. 56].

Р. М. Пыталев считает, что «это юридически и социально значимые вредоносные изменения правоотношений, обладающие признаком общественной опасности» [4, с. 41].

Большинство ученых причиненный преступлением ущерб по характеру делят на моральный, физический и материальный.

Понятие *морального ущерба* связывается обычно с унижением чести и достоинства человека (физического лица), с опорочением его в глазах общности, в связи с чем ему причиняются нравственные страдания. Моральный вред в результате физических страданий связан с болью, функциональным расстройством организма, изменением в эмоционально-волевой сфере, иными отклонениями от обычного состояния здоровья, которые являются последствиями действий (бездействий), посягающих на нематериальные блага или имущественные права гражданина [5, с. 11].

Физический ущерб, выражающийся в лишении жизни, нанесении телесных повреждений и расстройстве здоровья, причиняется только человеку. В соответствии со ст. 460 УПК физическим вредом в уголовном процессе признаются вредные для здоровья и жизни физического лица последствия: расстройство здоровья; увечье; наступление инвалидности; иные последствия, связанные с ухудшением физического или психического здоровья лица, либо наступление смерти.

Вред как социальное понятие, неотъемлемый признак всякого правонарушения есть совокупность его отрицательных последствий, умаление, уничтожение субъективного блага, которое сопровождается нарушением субъективного права.

Следовательно, защита имущественных прав потерпевших от преступления лиц в уголовном процессе представляет собой урегулированную процессуальным законом деятельность ведущих уголовный процесс органов, направленную на применение предусмотренных законом мер с целью восстановления их нарушенного имущественного положения.

По своему характеру вредные последствия преступления весьма разнообразны и их можно классифицировать по различным признакам, избрав в качестве классификационного признака наличие или отсутствие в результате совершенного преступления *материального ущерба*, его последствия можно обобщенно разделить на материальные и нематериальные. Если нематериальные последствия (политические, моральные, физические страдания и т. п.), несмотря на всю их тяжесть и опасность, определить количественно, измерить и загладить денежным эквивалентом не представляется возможным, то материальные выражаются прежде всего в имущественном ущербе, причиняемом в первую очередь материальным объектам (предметам) преступного посягательства, обладающим количественной характеристикой. Следовательно, его можно выразить денежным эквивалентом и устранить (загладить).

В некоторых случаях законодатель предусматривает специальные уголовно-правовые нормы, имеющие целью охрану от преступных посягательств отдельных видов государственного или частного имущества (путей сообщения и транспортных средств, сельхозтехники, посевов, насаждений и лесов, зверей и рыб, телефонного кабеля и линий связи, памятников истории и культуры и т. д.). В названных и многих других случаях непосредственным объектом преступления является государственное или личное граждан

имущество, которое в результате преступного на него посягательства терпит урон: похищается, уничтожается, повреждается и т. п., а его собственники (законные владельцы) несут материальный ущерб.

Причинение материального ущерба преступлением выступает в различных его составах по-разному. В одних из них материальный ущерб составляет цель преступления. Так, при посягательстве на государственную или личную собственность граждан волеизъявлением целью преступника является причинение материального ущерба посредством изъятия имущества из государственного или общественного фонда либо у граждан. Этим изъятием материальных ценностей преступление полностью исчерпывается.

В других случаях причинение материального ущерба составляет средство, с помощью которого достигается преступная цель (диверсия). При совершении таких преступлений материальный ущерб не составляет обязательного признака объективной стороны их составов, как это имеет место при совершении посягательства на государственное или личное имущество граждан. Тем не менее отношениям собственности причиняется вред, в результате чего возникает материальный ущерб.

Нередко отношениям собственности причиняется вред по ходу посягательства на основной объект. Объектом такого распространенного состава преступления, как хулиганство, является общественный порядок, основанный на соблюдении правил общежития. Однако в зависимости от способа совершения хулиганских действий последними может быть причинен вред личным благам граждан (здоровью), либо отношениям собственности, результатом чего будет имущественный вред. Имущественный вред также может быть результатом использования преступником определенного способа сокрытия преступления.

Материальный ущерб как одно из вредных последствий совершения преступления возникает и при посягательстве на личность гражданина и его права. Материальные лишения имеют место, например, когда имущество остается в прежнем, существовавшем до совершения преступления состоянии, однако вследствие причиненного физического ущерба потерпевший утрачивает часть заработка ввиду своей нетрудоспособности; он или его законный представитель вынуждены нести денежные расходы на лечение, протезирование, усиленное питание, погребение и т. д. При наличии у погибших от преступления лиц нетрудоспособных членов семьи либо несовершеннолетних детей денежные суммы, необходимые на их содержание, также взыскиваются с соответствующих гражданских ответчиков.

Направленные против жизни и здоровья граждан преступления (убийство, телесные повреждения, побои и т. д.) прямым путем (непосредственно) возместить невозможно. Но вред физический в таких случаях, как правило, сопряжен с вредом материальным, то есть материальными потерями и расходами, которые были понесены потерпевшими в связи с потерей кормильца, утратой заработка, восстановлением здоровья и т. д.

Анализ содержащихся в уголовном материальном законе составов преступлений дает основа-

ние сделать вывод о том, что материальный ущерб может явиться результатом их подавляющего большинства.

В уголовном процессе вред, причиненный гражданину или юридическому лицу, подлежит возмещению в полном объеме.

Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь под убытками понимаются реальный ущерб, то есть расходы, которые пострадавший произвел или должен будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение имущества, а также упущенная выгода, то есть неполученные доходы, которые были бы получены при обычных условиях гражданского оборота, если бы право потерпевшего не было нарушено [6, ст. 14].

Свои особенности имеет установление точного размера упущенной выгоды, так как упущенная выгода — это доход за вычетом всех расходов и обязательных отчислений при получении этого дохода, который фактически не был получен пострадавшим. Таким образом, неполученный доход представляет собой величину, на которую могло бы возрасти, но вследствие правонарушения не возросло имущество пострадавшего. При этом до сих пор отсутствует четкая методика его расчета [7, с. 113–114].

Особый интерес представляет проблема определения понятия морального вреда, подлежащего возмещению, и его размера. Только суды определяют размер компенсации морального вреда. Они, как правило, исходят из того, что моральный вред — следствие, которое неминуемо наступает в результате совершения преступления [8, с. 80].

Под моральным (неимущественным) вредом, подлежащим возмещению, понимаются физические или нравственные страдания, причиненные действиями, нарушающими личные неимущественные права гражданина.

Согласно ст. 44 УК Республики Беларусь с дополнениями, внесенными Законом РБ от 27 декабря 2010 г. № 223-3, осуждение лица, совершившего преступление, является основанием для взыскания с него как имущественного ущерба, дохода, полученного преступным путем, так и материального возмещения морального вреда.

По общему правилу граждане, пострадавшие от преступных действий лица, привлеченного к уголовной ответственности, вправе требовать компенсации морального вреда во всех случаях, в том числе при нарушении любых имущественных прав. Это положение справедливо, поскольку материальные и нематериальные блага личности взаимосвязаны и в подавляющем большинстве случаев деяние, нарушающее имущественные права гражданина, одновременно посягает на его неимущественные права, прежде всего на психическое благополучие, являющееся составным элементом здоровья человека [9, с. 21].

Спорной является общепризнанная практика компенсации морального вреда, наступившего в результате гибели жертв преступления. Такая практика, будучи во многом справедливой, в целом не основана на действующем законодательстве. Право на жизнь — это личное неимущественное право, обеспечивающее физическое благополучие личности. Данное

нематериальное благо, принадлежащее гражданину от рождения, неотчуждаемо и непередаваемо иным способом (ст. 151 ГК). Согласно ст. 1033 ГК не входят в состав наследства права и обязанности, неразрывно связанные с личностью наследодателя (в частности, право на возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью). Таким образом, если заявляется гражданский иск о компенсации морального вреда в связи со смертью близкого родственника или члена семьи, речь может идти лишь о нравственных страданиях заявителей, возникших в результате потери близкого человека, и не более того. Анализ гражданского законодательства показывает, что подобного рода последствия преступления не могут служить основанием для компенсационных выплат. Указанное право также отсутствует и среди прав, предоставляемых членам семьи, близким родственникам и законным представителям погибших в результате преступления лиц (ст. 49–50 УПК).

Возможным вариантом урегулирования указанной правовой ситуации могло бы стать установление выплаты обвиняемым членам семьи погибшего единовременной материальной помощи в фиксированном размере.

В соответствии со ст. 970 ГК размер компенсации морального вреда определяется судом в зависимости от характера причиненных потерпевшему физических и нравственных страданий, а также степени вины причинителя вреда. Характер физических и нравственных страданий подлежит оценке с учетом фактических обстоятельств дела, а также с учетом индивидуальных особенностей потерпевшего. При этом должны быть соблюдены требования разумности и справедливости. Помимо указанного, во внимание может приниматься имущественное положение причинителя вреда [5, с. 12].

Проблема установления размера морального вреда является весьма актуальной. Существует немало примеров, когда судами не в полном объеме учитывалась общественная опасность совершенных преступлений, тяжесть наступивших последствий, степень нравственных и физических страданий с учетом данных о личности каждого из них, а также виновное поведение самого потерпевшего.

Приведем несколько примеров взыскания компенсации причиненного морального вреда. По приговору суда К. признан виновным в угрозе убийством, если имелись основания опасаться ее осуществ-

ствления, осужден по ст. 186 УК РБ, с него в пользу потерпевшей Н. взыскано в счет возмещения денежной компенсации морального вреда 700 тыс. руб. Во втором случае по приговору суда обвиняемый Б. признан виновным в том, что в состоянии алкогольного опьянения умышленно избил потерпевшего С., причинил ему менее тяжкие телесные повреждения, по признаку длительности расстройства здоровья. Обвиняемый Б. осужден по ст. 149 УК РБ и с него в пользу потерпевшего С. в возмещение морального вреда взыскано 500 тыс. руб. Нам представляется, что за причинение физических и нравственных страданий моральный вред взыскан в недостаточном размере.

Причинами такого положения, наряду с отсутствием точно установленных на законодательном уровне пределов возмещения вреда, можно назвать, с одной стороны, стремление пострадавших часто выдвигать требования о выплатах в непомерно больших размерах (предполагается, что заявленный ими большой размер компенсации окажет на суд психологическое давление); а с другой — недооценку потерпевшими своего физического и нравственного здоровья, иногда и жизни.

Практически невозможно разработать методику исчисления сумм возмещения морального вреда, пригодную для всех случаев. Некоторые авторы высказывали мнение, что следует отказаться от учета индивидуальных особенностей потерпевшего, поскольку это нарушает правовой принцип равенства прав граждан.

Таким образом, главным выступает соблюдение требований разумности, взвешенности и справедливости при оценке судами конкретных обстоятельств каждого дела и недопущения взыскания с обвиняемого как неоправданно малой, так и необоснованно высокой суммы компенсации морального вреда.

Защита имущественных прав в уголовном процессе осуществляется с помощью конкретных установленных законодательством способов, к которым относятся рассмотрение и разрешение гражданского иска в уголовном процессе, возмещение причиненного преступлением материального вреда по собственной инициативе суда и уголовно-правовая реституция, то есть возвращение потерпевшему объектов (предметов) преступного посягательства — вещественных доказательств, которые могут быть предметом отдельных исследований.

Литература

1. *Газетдинов, Н.И.* Деятельность следователя по возмещению материального ущерба / Н.И. Газетдинов. — Казань : Изд-во Казан. ун-та, 1990.
2. Уголовно-процессуальный кодекс Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 27 дек. 2010 г. — Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2010.
3. *Емельянов, С.Л.* Проблемы реализации исковой формы защиты прав в уголовном процессе / С.Л. Емельянов. — Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2005.
4. *Пыталев, Р.М.* Гражданский иск в уголовном процессе: предъявление, доказывание, рассмотрение / Р.М. Пыталев. — Минск : Амалфея, 2003.
5. О практике применения судами законодательства, регулирующего компенсацию морального вреда: постановление Пленума Верховного Суда Респ. Беларусь, 28 сент. 2000 г., № 7 // Судовы веснік. — 2000. — № 4. — С. 10–12.
6. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 10 янв. 2011 г. — Минск: Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2011.
7. *Сусло, А.* О спорах, возникающих вследствие причинения вреда / А. Сусло, Н. Мадудин // Вестн. Высш. Хозяйств. Суда Респ. Беларусь. — 1999. — № 5. — С. 107–118.

8. *Корень, Т.* Гражданско-правовые основания компенсации морального вреда / Т. Корень // Право Беларуси. — 2003. — № 35. — С. 80–84.
9. *Каплунова, Е.* Моральный вред: основания ответственности и особенности взыскания / Е. Каплунова // Судовы веснік. — 2004. — № 3. — С. 17–21.

Summary

The problem of compensation for material damage caused by a committed crime and the problem of protection measures against violated property right of the injured parties in law process in the Republic of Belarus are analyzed in the article. The problem of moral harm compensation is also touched.

02.06.2011

УДК 34.634.0

П. М. Ермолинский

О КРИМИНОЛОГИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКЕ СУБЪЕКТОВ ЛЕСОНАРУШЕНИЯ

Впервые в Республике Беларусь исследуются криминологические аспекты, характеризующие личность лесонарушителя. Установлено, что наряду с общим субъектом преступлений в области охраны леса существует специальный субъект — должностное лицо системы лесного, водного либо охотничьего хозяйства, обязанное охранять лес и его компоненты. Выделяются отличительные признаки лесонарушителя: корыстная направленность на окружающую среду; деформированные взгляды и представления об общественных ценностях; эгоизм; желание получить сиюминутную выгоду.

Успешное предупреждение лесонарушений возможно, когда мы оценим личность лесонарушителя, в связи с тем, что именно она выступает носителем причин их совершения, ключевым звеном механизма преступного поведения субъекта. Особенности названной личности порождают подобное поведение и являются непосредственным объектом преступного воздействия.

Проблема личности лесонарушителя относится к числу наиболее сложных в современной криминологии. В разное время, в зависимости от социально-экономических условий, требований социальной практики, уровня развития криминологической науки, по-разному решался вопрос сути личности лесонарушителя, есть ли она вообще, какие меры предпринять, чтобы в будущем не допустить преступных посягательств с ее стороны.

В любых формах своей жизнедеятельности, в том числе в такой специфической сфере, как лесонарушение, субъект проявляется в качестве существа общественного. В связи с этим к нему надо подходить как к источнику разнообразных форм общественной психологии, нравственных, правовых и этических взглядов и ценностей, а также индивидуально-психологических особенностей. Все это включает источник его преступного поведения, его субъективную причину, устанавливает потребность в исследовании совокупности правовых, социологических, психологических, психиатрических и иных аспектов личности лесонарушителя.

Личность лесонарушителя представляет собой, на наш взгляд, совокупность соединенных в ней социально значимых негативных элементов, образо-

вавшихся в процессе регулярных взаимодействий с другими субъектами.

Названными чертами характеристика личности не исчерпывается. Социальный характер личности дает возможность рассматривать ее как члена общества, носителя социально-типичных черт его социальных групп.

В изучении преступности рассматриваемой сферы и лиц, совершивших лесонарушения, главным выступает достижение должной полноты и глубины исследования, правильной интерпретации его результатов. Исходным в изучении причин преступности, конкретного лесонарушения, а также особенностей личности лесонарушителя является правильное определение соотношения между единичным и общим, индивидуальным и социальным.

Личность лесонарушителя является составным элементом предмета криминологии. Значимость этой проблемы выражается в том, что лесонарушение, как акт человеческого поступка и волеизъявления конкретного лица, в значительной степени зависит от его сущностной характеристики, в том числе в определенной степени от его генетических свойств. Образно говоря, лесонарушение и лесонарушитель являются клеточками своеобразного организма преступности, изучение и познание которых способны дать криминологический материал для последующей организации и осуществления предупреждения лесонарушений.

Важно учитывать, что личность лесонарушителя, с одной стороны, понятие социологическое, а с другой — юридическое. Это означает, что его личность нельзя рассматривать в отрыве от его социальной принад-

лежности, вне связи со всей системой общественных отношений, участником которых он является, поскольку под их воздействием формируется его социальный облик.

Изложенное является основой для понимания личности лесонарушителя, склонного к совершению экологических преступлений.

Трудности определения понятия «личность, совершающая экологические преступления» достаточно очевидны. С одной стороны, включение в это понятие каких-то особых, присущих только лесонарушителям свойств, фактически наделяет его морально-психологической составляющей. С другой — если характеризовать только одним признаком — виновностью в совершении экологического преступления, то нельзя разграничить понятия «личность лесонарушителя» и «субъект преступления». Но «субъект преступления» — понятие уголовного права, оно используется для определения основания уголовной ответственности. «Личность лесонарушителя» — понятие криминологическое, используемое для изучения причин преступления.

В этой связи в понятие личности лесонарушителя включаются не свойства субъекта преступления (определенный возраст и вменяемость), а криминологически значимые свойства, то есть такие особенности личности, которые в совокупности с иными обстоятельствами обусловили совершение лесонарушения. Изучение личности преступника позволяет выявить свойства личности, которые должны быть объектом профилактического воздействия, а также социальные условия, которые сформировали данные свойства.

Таким образом, **личность преступника с экологической направленностью** — это *лицо, совершившее преступление, в котором проявилась его антиобщественная сущность, выражающая совокупность социально значимых свойств криминогенного характера, которые в сочетании с внешними условиями и обстоятельствами привели к совершению экологического преступления.*

В приведенном определении отражена взаимосвязь между общесоциологическим и уголовно-правовым содержанием личности лесонарушителя. Рассматриваемыми признаками характеризуется особый тип преступного поведения, выраженного в противозаконном посягательстве на природные ресурсы. Отличительные признаки такого типа преступника: корыстная направленность посягательств на природную среду; деформированные взгляды и представления об общественных ценностях; эгоизм; несоразмерность трудового вклада и желания получить материальную выгоду.

Данный перечень черт и признаков лесонарушителя, посягающего преступным путем на природную среду, не является исчерпывающим.

Криминологическая характеристика личности, совершающей экологические преступления, включает: социально-демографические признаки (пол, возраст, образование, род занятий, общественную деятельность, семейное положение); уголовно-правовые признаки (характер и тяжесть деяния совершившего экологическое преступление, повторность, соучастие, степень организованности преступ-

ной группы, если оно было совершено в соучастии); нравственные качества (взгляды, интересы, ценностные ориентации и т. п.); психологические особенности (характеристика эмоциональных, волевых, интеллектуальных свойств и признаков). Каждый признак проявляется в лесонарушениях по-разному с учетом индивидуальности человека. В целом они представляют своеобразную и весьма сложную систему, управляющую его поведением, в том числе в рассматриваемой сфере.

Как и любой человек, лицо, совершающее лесонарушение, представляет собой систему взаимосвязанных качеств, имеющих определенную структуру, которая соответствует общей структуре личности. Она включает:

- потребностно-мотивационную сферу — потребности, мотивы, интересы;
- ценностно-нормативную — ценностные ориентации, установки, нормы, убеждения, привычки;
- функционально-ролевую — социальный статус, позиции, роли, функции, должностное и служебное положение.

Среди факторов, влияющих на поведение лиц, совершающих преступления в сфере охраны леса и его компонентов, необходимо учитывать не только социальные, но и биологические, в том числе генетические. Современная генетика установила, что приобретенные при жизни признаки, даже многие физиологические, не говоря о нравственных или правовых особенностях личности, наследовать невозможно. Мнения о генетических причинах преступлений и генетике преступности обоснованно опровергаются отечественными генетиками.

Таким образом, личность формируется под влиянием социальных факторов, главным образом под воздействием ближайшего окружения (семьи, друзей и т. д.), и ее поведение является социально обусловленным. Личность — это мера социального в человеке, поэтому только этот аспект представляет интерес и практическую пользу для изучения поведения личности, совершающей лесонарушения. Преступники могут различаться мотивами, интересами и т. д., но у них есть общий признак — искаженность ценностно-нормативной сферы, и сам факт совершения преступления об этом свидетельствует.

Любая, даже достаточно сложная ситуация может не привести к преступлению, если у человека не сформировалась устойчивая антиобщественная ориентация, взгляды и привычки, которые определяют линию его поведения в данном случае.

Важно помнить, что восприятие причин на уровне отдельного экологического преступления является личностным. Поэтому необходимо выявлять факторы, которые могут иметь лишь опосредованное значение, если их рассматривать с позиций общесоциального процесса детерминации.

Каждая жизненная ситуация имеет объективное содержание, которое определяется происходящими в действительности событиями, а также субъективное значение, которое зависит от того, насколько данная ситуация связана с интересами, жизненными потребностями, планами и взглядами определенного лица. Объективное содержание и субъективное значение

ситуации не совпадают, и тем больше, чем более искажены представления лица о требованиях права и морали, в частности о своем должном поведении в сфере природоохранной деятельности.

Однако одно дело, когда лесонарушение допускает обычный субъект преступления, а другое — когда лицо, по долгу службы обязанное пресекать подобные преступные посягательства.

Лесной кодекс Республики Беларусь определил задачи государственной лесной охраны: обеспечение охраны и защиты лесов, в том числе животного мира; осуществление госконтроля за состоянием, использованием, охраной, защитой лесного фонда и воспроизводством лесов [1]. При этом работники лесной охраны обязаны предотвращать и пресекать нарушения лесного и природоохранного законодательства и обеспечивать правопорядок на территории лесфонда, осуществлять меры по предупреждению возникновения и распространения лесных пожаров и их ликвидации, недопущению незаконных порубок, браконьерства, предотвращению загрязнения лесов отходами производства и потребления, а также осуществлять контроль за организацией лесопользования и соблюдением санитарных правил в лесах.

Указанное, в принципе, повсеместно выполняется. Однако имеются примеры обратного характера. Так, лесник Житковичского лесничества Житковичского лесхоза В. А. Некрашевич в марте 2009 г. во вверенном ему обходе, относящемся к лесам зеленой зоны первой группы, в 4 выделе 30 квартала совершил незаконную порубку 15 деревьев сосны общей массы 19,72 м³ стоимостью 265 500 руб. Он же, являясь должностным лицом, в обязанности которого входит осуществление государственной охраны леса, лесопродукции и вверенного ему имущества, в закрепленном обходе, умышленно, вопреки интересам службы, с использованием своих служебных полномочий, продал незаконно срубленный лес Н. Н. Пронину за 35 млн руб.

Суд Житковичского района Гомельской области определил, что указанное преступление не представляет большой общественной опасности, сам же Некрашевич ранее не был судим и по месту работы характеризуется положительно. Кроме того, обстоятельствами, смягчающими ответственность Некрашевича, являются: чистосердечное раскаяние в совершенном преступлении; частичное возмещение ущерба; наличие на иждивении двух малолетних детей.

Учитывая изложенное, суд счел возможным применить к Некрашевичу статью 70 «Назначение более мягкого наказания, чем предусмотрено за данное преступление» Уголовного кодекса, назначив более мягкий вид наказания, чем предусмотрено санкцией статьи 424 «Злоупотребление властью или служебными полномочиями» УК Республики Беларусь и не применяя дополнительное наказание в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью.

На основании изложенного суд Житковичского района Гомельской области квалифицировал действия В. А. Некрашевича по части 1 статьи 277 и части 2 статьи 424 УК и признал последнего виновным в незаконной порубке деревьев и злоупотреблении служебными полномочиями, совершенными из

корыстной заинтересованности, назначив наказание в виде двух лет исправительных работ по месту работы в Житковичском лесхозе с ежемесячным удержанием 20 % заработка в доход государства без лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью. (Уголовное дело № 01014110443 прокуратуры Житковичского района Гомельской обл. — С. 102–103.)

Работники лесного хозяйства не только незаконно вырубает лес, но и наносят ущерб его составляющим компонентам.

Например, работник деревообрабатывающего цеха Дятловского лесхоза В. П. Фияс 25 октября 2008 г. в 11 часов изготовил и в 14 часов установил в лесном массиве Леоновичского лесничества Дятловского лесхоза возле деревни Сверплевици три петли из металлической проволоки, являющиеся запрещенными орудиями для незаконной добычи зверей. 28 октября 2008 г. Фияс добыл таким образом благородного оленя, которого намеревался использовать в личных целях. В результате указанных преступных действий Фияса Дятловскому лесхозу был причинен ущерб в сумме 888 000 руб.

Суд Дятловского района Гродненской области признал В. П. Фияса виновным в незаконной охоте, повлекшей причинение ущерба в крупном размере и на основании части 2 статьи 282 «Незаконная охота» Уголовного кодекса Республики Беларусь с применением статьи 70 назначил наказание в виде общественных работ сроком на 240 часов. (Уголовное дело № 02015060301 суда Дятловского района Гродненской обл. — 77 с.)

В практике борьбы с лесонарушениями имеют место факты очевидных преступлений, однако меры к правонарушителям, в силу ряда обстоятельств, не применяются. Так, 13 марта 2008 г. около 1 часа ночи мастер леса Дубровинского лесничества Хойникского лесхоза Д. С. Бурак по предварительному сговору с лесником этого лесничества В. П. Сачеком из квартала № 81 Дубровинского лесничества тайно похитили 18,36 м³ делового заготовленного дуба, принадлежащего Хойникскому лесхозу, на общую сумму 275 510 руб.

Своими действиями Бурак и Сачек совершили тайное похищение имущества (кражу) по предварительному сговору группой лиц, то есть преступление, предусмотренное частью 2 статьи 205 «Кража» Уголовного кодекса Республики Беларусь. Похищенный дуб Бурак и Сачек продали частному предпринимателю Г. Е. Екушенку за 340 000 руб.

Следователем отделения по Хойникскому району Управления следственного комитета МВД по Гомельской области А. П. Дробышевским по данному факту было возбуждено уголовное дело № 02014240064, в процессе разбирательства по которому к нему было приобщено на 211 страницах 122 документа, в том числе 22 простых и панорамных фотоснимка.

Однако вначале предприниматель Екушенко был освобожден от уголовной ответственности на том основании, что хотя он и приобретал деловой дуб в час ночи из леса Хойникского лесхоза, но считал, что это частная собственность работников Дубровинского лесничества Бурака и Сачека, на которую у последних имеются документы. После чего сами Бурак

и Сачек были освобождены от уголовной ответственности по статьям 424 «Злоупотребление властью или служебными полномочиями», 426 «Превышение власти или служебных полномочий» и 430 «Получение взятки» УК Республики Беларусь на том основании, что квартал № 81 Дубровинского лесничества не входит в закрепленный мастерский участок мастера леса Бурака и в обход лесника Сачека, а посему они при краже не использовали своих служебных полномочий.

Далее следователь, капитан милиции А. П. Дробышевский, 30 августа 2008 г. своим постановлением о прекращении уголовного преследования Д. С. Бурака, как пострадавшего от катастрофы на Чернобыльской АЭС, в силу абзаца 8 статьи 1 Закона Республики Беларусь «Об амнистии некоторых категорий лиц, совершивших преступления» от 15 июля 2008 г., последнего от уголовного преследования освободил. Суд Хойникского района Гомельской области 26 сентября 2008 г. уголовное дело по обвинению В. П. Сачека по части 2 статьи 205 УК Республики Беларусь производством прекратил по аналогичным основаниям.

Возникают вопросы: *Разве в Хойникском, Брагинском, Наровлянском и других радиационно-загрязненных районах имеется хоть один постоянный житель, не имеющий удостоверения пострадавшего от аварии на Чернобыльской АЭС? Выходит, что здесь можно безнаказанно воровать лес?*

Поставим самый главный вопрос, обращенный к руководству Минлесхоза республики, областных производственных лесохозяйственных объединений и лесхозов: *имеют ли моральное право работники лесного хозяйства, совершившие, используя свои служебные полномочия, уголовно-наказуемые лесонарушения в сфере охраны леса и его компонентов продолжать работать в лесной охране?* [2].

Выводы

1. При исследовании личности лесонарушителя установлено, что наряду с общим субъектом в этом виде преступных посягательств существует специальный субъект — должностное лицо лесного либо охотничьего хозяйства, по долгу службы обязанное охранять лес и его составляющие компоненты.

2. Отличительными признаками лесонарушителя являются корыстная направленность посягательств на природную среду, деформированные взгляды и представления об общественных ценностях, эгоизм, а также желание получить сиюминутную выгоду.

3. В ряде случаев, несмотря на неоспоримую доказательную базу, следственные и судебные органы на местах часто не доводят дела о лесонарушениях до приговора суда, чем способствуют созданию причин и условий, порождающих эти преступные деяния.

Литература

1. Лесной кодекс Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 14 июля 2000 г. № 420-3 (с изм. и доп.). — Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2010.
2. *Ермолинский, П.М.* Проблемы борьбы с лесонарушениями : монография / П.М. Ермолинский. — Минск : Тесей, 2005. — С. 184–191.

Summary

Criminological aspects characterizing personality of forest intruder are examined in Belarus for the first time. It is established that alongside with a general subject of crimes in the area of forest protection there is a special subject — an official of forest, water or hunting management system who is responsible for the protection of forest and its components. There are following distinctive features of a forest intruder: self-interested aims on the environment, distorted views and ideas about social values, selfishness and desire for instant profit.

10.05.2011

УДК 347.73

А. С. Ласкевич

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЗЫСКАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ЗАТРАЧЕННЫХ ГОСУДАРСТВОМ НА ОБУЧЕНИЕ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Освещается вопрос взыскания расходов, затраченных государством (в лице военных учебных заведений) на обучение военнослужащих (курсантов). Основное внимание уделяется проблемам, возникающим в условиях ненадлежащего применения существующих норм права. Вносятся предложения по совершенствованию действующего законодательства Республики Беларусь.

Право на образование является одним из важнейших конституционных прав граждан. При этом гарантируется доступность и бесплатность общего среднего и профессионально-технического образования. Среднее специальное и высшее образование доступно для всех в соответствии со способностями каждого. Каждый может на конкретной основе бес-

платно получить соответствующее образование в государственных учебных заведениях (ст. 49 Конституции Республики Беларусь [1]). Такое право гражданина неразрывно связано с обязанностью использовать полученные знания в интересах общества, поскольку в силу ст. 2 Конституции Республики Беларусь гражданин ответствен перед государством за неукос-

нительное исполнение обязанностей, возложенных на него Конституцией [1].

Нередко в нарушение законодательства, регулирующего порядок распределения молодых специалистов, лица, обязанные к трудоустройству в соответствии с потребностями отраслей экономики, уклоняются от работы по полученной в результате обучения специальности, в связи с чем у государства возникает право на взыскание с таких лиц платы за обучение. При рассмотрении таких споров суды, как правило, руководствуются нормами Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее — ГК), регулирующими обязательственные отношения (гл. 21–26) и условия договора (гл. 27–29) [2].

Таким образом, в соответствии с нормами статей 290, 364, 390 ГК государству причиняются убытки, которые состоят из расходов на обучение в военном учебном заведении. Эти убытки, причиненные неисполнением (ненадлежащим исполнением) обязательства, подлежат возмещению. Так, решением суда на основании письменных доказательств по конкретному делу, после исследования исковых требований военного учебного заведения в большинстве случаев происходит взыскание денежных средств с бывшего курсанта в пользу военного учебного заведения в счет возмещения затрат на обучение, а также судебных издержек в доход государства, связанных с рассмотрением дела.

Возмещение расходов на обучение в военных учебных заведениях имеет свою специфику, поскольку содержание и объем прав, свобод, обязанностей и ответственности военнослужащих зависят от того, находятся они или не находятся при исполнении обязанностей военной службы.

Согласно ст. 43 Закона Республики Беларусь от 5 ноября 1992 г. «О воинской обязанности и воинской службе» граждане, зачисленные в военные учебные заведения, являются военнослужащими, и с ними в индивидуальном порядке заключается контракт о прохождении ими военной службы на должностях офицерского состава по их окончании [4]. Слушатели и курсанты военных учебных заведений, других учреждений образования, осуществляющих подготовку офицерских кадров для Вооруженных Сил Республики Беларусь, других войск и воинских формирований имеют статус военнослужащих (ст. 2 Закона Республики Беларусь от 4 января 2010 г. «О статусе военнослужащих») [5].

Таким образом, обучение в военных учебных заведениях неразрывно связано с несением обязанностей военной службы, следовательно, возложение обязательства по возмещению расходов на обучение должно регулироваться отдельными нормативными правовыми актами в сфере воинских отношений. Таким нормативным правовым актом является Положение о порядке прохождения военной службы, утвержденное Указом Президента Республики Беларусь от 25 апреля 2005 г. № 186 [6] (далее — Положение).

Положением установлен круг лиц, обязанных к возмещению расходов на обучение: курсанты военных учебных заведений, осуществляющих подготовку офицерских кадров для воинских формирований; слушатели, докторанты военных учебных заведений очной формы обучения; офицеры, не

прошедшие пятилетнего срока службы после окончания обучения.

Основанием для взыскания расходов на обучение являются:

- для курсантов военных учебных заведений — отчисление из учебного заведения: по недисциплинированности; в связи с нежеланием продолжать учебу или сдавать выпускные экзамены; в связи с вступлением в законную силу приговора суда об их осуждении и увольнением с военной службы;

- для слушателей, ординаторов, адъюнктов, докторантов — лишение воинского звания офицера или прапорщика; вступление в законную силу приговора суда об осуждении, или назначении военнослужащему наказания в виде ограничения свободы, лишения свободы или смертной казни; систематическое (более двух раз в течение года) невыполнение условий контракта, а также совершение проступка, предусмотренного контрактом о прохождении военной службы в качестве основания для его досрочного расторжения или прекращения его действия;

- для офицеров — лишение воинского звания офицера или прапорщика; вступление в законную силу приговора суда об осуждении, или назначении наказания в виде ограничения свободы, лишения свободы или смертной казни; систематическое (более двух раз в течение года) невыполнение условий контракта, а также совершение проступка, предусмотренного контрактом о прохождении военной службы в качестве основания для его досрочного расторжения или прекращения его действия.

Перечень этих оснований является исчерпывающим и расширительному толкованию не подлежит. Нормы гражданского кодекса, регулирующие обязательственные отношения, к данным правоотношениям применяться не должны.

Работа по возмещению расходов на обучение в военных учебных заведениях и иных структурных подразделениях Министерства обороны Республики Беларусь организована в соответствии с требованиями Положения и приказа Министерства обороны Республики Беларусь от 26 ноября 2010 г. № 1061 «Об утверждении инструкции о порядке организации работы по возмещению бывшими военнослужащими расходов за обучение в Вооруженных Силах и транспортных войсках» [7] (далее — Приказ).

В воинских частях и иных организациях Министерства обороны Республики Беларусь осуществляется постоянная систематическая работа по розыску должников, в случаях, если их место жительства или работы не установлено, а также по инициированию временного ограничения права выезда должников за пределы Республики Беларусь и ходатайствам о принудительном исполнении решений судов Республики Беларусь на территории других государств, если должники пытаются избежать возмещения расходов за обучение.

Финансовыми органами соответствующих структур Министерства обороны Республики Беларусь индексируются суммы расходов за обучение в военных учебных заведениях с отчетов времени фактического возмещения убытков ответчиками. Расходы за обучение перечисляются в республиканский бюджет.

Порядок отчисления из военного учебного заведения и последующего возмещения расходов за обучение определены в главах 21–23 Положения.

В случае согласия на добровольное возмещение расходов за обучение военнослужащий подает рапорт, в котором указывает конкретный срок (не более месяца) для возмещения денежных средств в полном размере, в соответствии со справкой-расчетом, составленной финансовым органом той воинской части или организации Министерства обороны Республики Беларусь, в списках личного состава которой он значится.

Одним из этапов процедуры взыскания денежных средств за обучение является проведение компетентной военной прокуратурой проверки по конкретному факту отчисления из военного учебного заведения курсанта. В рамках проверки выясняется, были ли нарушены последним требования законов Республики Беларусь, общевоинских уставов Вооруженных Сил Республики Беларусь, условий контракта о прохождении военной службы. После проведения проверки и признания законными всех обстоятельств отчисления, соответствующий военный прокурор в интересах военного учебного заведения или организации Министерства обороны вносит исковое заявление о взыскании расходов за обучение.

Решением суда в подобных ситуациях в пользу Министерства обороны Республики Беларусь взыскиваются расходы за обучение, судебные расходы, налагается арест на имущество ответчика с целью обеспечения иска и до возмещения расходов за обучение ограничивается выезд ответчика за пределы Республики Беларусь.

В практике имеют место случаи, когда курсант, отчисленный из военного учебного заведения, продолжает службу в Вооруженных Силах Республики Беларусь по контракту. Освобождается ли такое лицо от возмещения расходов на обучение? К сожалению, ответа на данный вопрос в Положении не имеется. Поэтому возникает необходимость более полного правового регулирования вопросов взыскания денежных средств, затраченных государством на обучение военнослужащих.

Значимым обстоятельством в процессе взыскания денежных средств за обучение является то, что Министерство обороны Республики Беларусь в соответствии с главой 23 Положения не наделено правом освобождать от возмещения вышеуказанных расходов. Взыскание расходов за обучение производится по исполнительному листу, а взыскателем в большинстве случаев признается военное учебное заведение. Взыскиваемые средства поступают на расчетный счет заведения, а в дальнейшем переводятся в республиканский бюджет.

На практике имеются случаи приостановления взыскания по исполнительному листу на период прохождения военной службы по контракту. При этом военное учебное заведение обращается в суд с заявлением о возврате исполнительного листа, в исключительных случаях, имея при этом возможность предъявления исполнительного листа к взысканию в установленном порядке в любое время в случае досрочного увольнения должника с военной службы.

Так, в соответствии с требованиями ст. 468 и 493 Гражданско-процессуального кодекса Республики Беларусь (далее — ГПК) исполнительный документ, по которому после возбуждения исполнительного производства взыскание произведено неполно, возвращается взыскателю по его заявлению. О возвращении исполнительного документа взыскателю судебный исполнитель выносит постановление. Возвращение исполнительного документа взыскателю не является препятствием для нового предъявления этого документа к исполнению в течение трех лет с момента вступления судебного постановления в законную силу [3].

Вышеизложенное указывает на неполноту законодательного закрепления процедуры взыскания расходов за обучение и, следовательно, требует доработки правового регулирования вопросов взыскания в Положении, Приказе и в иных нормативных документах. Изменение действующего законодательства позволит выработать оптимальный подход к вопросам взыскания средств за обучение в военных учебных заведениях.

Литература

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 1999. — № 1. — 1/0.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь» (с изм. и доп., вступившими в силу с 15.07.2010 г.) // Ведамасці Нац. сходу Респ. Беларусь. — 1999. — № 7–9. — Ст. 101.
3. Гражданский процессуальный кодекс Республики Беларусь (вместе с «Положением о третейском суде») // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 1999. — № 18–19. — 2/13.
4. О воинской обязанности и воинской службе: Закон Респ. Беларусь от 05.11.1992 г. № 1914-XII (ред. от 19.07.2010 г.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2003. — № 85. — 2/976.
5. О статусе военнослужащих: Закон Респ. Беларусь от 04.01.2010 г. № 100-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2010. — № 15 — 2/1652;
6. Об утверждении Положения о порядке прохождения военной службы: Указ Президента Респ. Беларусь от 25.04.2005 г. № 186 (ред. от 26.04.2010 г.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2005. — № 69. — 1/6402.
7. Об утверждении инструкции о порядке организации работы по возмещению бывшими военнослужащими расходов за обучение в Вооруженных Силах и транспортных войсках: приказ Министра обороны Респ. Беларусь от 26.11.2010 г. № 1061.

Summary

The article is devoted to expenses recovery spent by the state (in the name of military educational institutions) on training military personnel (cadets). Special attention is paid to the problems arising in connection with improper use of the existing law. The author proposes to improve the existing legislation of the Republic of Belarus.

16.07.2011

И. А. Маньковский

**ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ СО СТАТУСОМ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА:
ПОНЯТИЕ, ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ, СУБЪЕКТНЫЙ СОСТАВ**

Анализируется понятие права собственности организаций со статусом юридического лица, юридических и экономических предпосылок наделения организаций определенным имуществом на праве собственности. Исследуется предназначение права собственности и его роль в создании и государственной регистрации коммерческих организаций, образованных в различных правовых формах. Особое внимание уделяется рассмотрению вопроса трансформации права государственной собственности в право частной собственности в процессе создания коммерческих организаций на базе государственного имущества.

Согласно нормам статьи 1 ГК субъектами гражданского права и, соответственно, участниками гражданско-правовых отношений наряду с физическими лицами выступают организации со статусом юридического лица. Их можно классифицировать по различным основаниям, в том числе в зависимости от целей создания и деятельности, на две большие группы: коммерческие и некоммерческие, а также на виды в соответствии с предусмотренными нормами ГК правовыми формами.

Одним из условий, выполнение которого является необходимым для присвоения созданной организации статуса юридического лица (юридической личности) в процессе государственной регистрации, выступает необходимость ее соответствия такому признаку юридического лица, как «имущественная обособленность». Содержание названного признака раскрывается нами как возможность, а в предусмотренных правовыми нормами случаях обязанность организации иметь имущество на праве собственности, что присуще непосредственно коммерческим организациям. Таким образом, факт наличия у коммерческой организации собственного имущества является одним из определяющих для ее государственной регистрации в качестве юридического лица, соответственно для допуска организации к участию в предпринимательской деятельности, на что указывалось выше.

В этой связи очевидна необходимость наличия в гражданском праве определенной группы правовых средств, способных создать легитимные условия фактического приобретения организациями, являющимися фиктивными субъектами гражданского права, в собственность имущества и его эффективного использования в процессе осуществления уставной деятельности.

Такой группой правовых средств следует признать гражданско-правовой институт «право собственности организаций со статусом юридического лица», который наряду с институтом «право собственности физических лиц» входит в состав подотрасли гражданского права «право собственности и другие вещные права». Нормы анализируемого института закреплены в ГК (ст. 44 ГК, глава 13 ГК) и в иных нормативных правовых актах, например в Законе Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» от 10 января 2006 г.

Организации со статусом юридического лица независимо от их принадлежности к коммерческим или некоммерческим, а также независимо от той правовой формы, в которой создана организация, признаются субъектами права частной собственности. Приведенное правило действует и в том случае, когда уставный фонд организации в полном объеме сформирован за счет государственной собственности, на что указывают В. А. Витушко [1, с. 349], Е. А. Суханов [2, с. 72] и другие ученые.

Такое положение коммерческих организаций, при котором внесенное в качестве вклада в уставный фонд государственное имущество трансформируется в частное, обусловлено содержанием правоотношений, возникающих между организацией и ее учредителем в связи с формированием уставного фонда субъекта хозяйствования за счет средств учредителя. Так, согласно нормам п. 2 ст. 44 ГК в связи с формированием уставного фонда организации между ее учредителем и учрежденной им организацией с момента ее государственной регистрации, следовательно, признания в качестве самостоятельного субъекта гражданского права возникают обязательственные правоотношения, содержанием которых является право учредителя получать определенные учредительными документами выплаты, размер которых поставлен в зависимость от размера прибыли коммерческой организации. Таким образом, учредитель посредством передачи государственного имущества в собственность частного субъекта гражданского права приобретает право требования соответствующих выплат, а также возможность принимать решения, обязательные для исполнения организацией, в пределах полномочий, определенных нормами ГК и специальных законодательных актов и, в частности, применительно к хозяйственным обществам, нормами Закона о хозяйственных обществах.

Вместе с тем трансформация государственной собственности в частную в указанном случае является фиктивной и допускается для целей создания организации со статусом юридического лица в качестве самостоятельного субъекта гражданского права, обладающего имуществом на праве частной собственности. Внешне, с точки зрения установленного в государстве правопорядка, это указывает на равные правовые условия развития на государственной территории как государственной, так и частной собственности.

Фактически в приведенном примере государственная собственность в частную не трансформируется, а созданная якобы на праве частной собственности организация в своей деятельности подчиняется воле учредителя, по сути государства, и осуществляет деятельность, направленную на приумножение своего балансового имущества, которое по решению учредителя, все того же государства, принятому в любое удобное для государства время, вновь трансформируется в государственное не только фактически, но и юридически. Такая трансформация осуществляется в момент прекращения деятельности организации путем ее ликвидации.

Следовательно, весь период своего существования коммерческая организация, юридически признаваемая субъектом права частной собственности, фактически является хорошо замаскированным субъектом права государственной собственности, полностью подчиненным в своей деятельности государственной воле. Такое правовое положение коммерческих организаций со стопроцентным либо преобладающим государственным капиталом в уставном фонде является удобным для целей пропаганды рыночного развития экономики, когда статистически в государстве существует достаточно большое количество коммерческих организаций частной формы собственности, статистически прошла приватизация государственного имущества, а фактически деятельностью многих организаций, признаваемых частными, в том числе созданных в процессе приватизации, руководит государство, что не отвечает действительным потребностям рыночной экономики. Государственное управление названными организациями не создает экономических предпосылок для формирования воли директора, нанятого государством для управления такой организацией, на отношение к имуществу субъекта хозяйствования «как к своему», соответственно на управление организацией и ее имуществом «как для себя», то есть наиболее экономически целесообразным и, как следствие, эффективным способом.

Следует еще раз обратить внимание на тот факт, что независимо от принадлежности имущества, послужившего основой формирования уставного фонда, на праве собственности государству, частному лицу, либо в различных долях субъектам государственной или частной формы собственности, все организации, являющиеся собственниками находящегося у них на балансе имущества, признаются субъектами права частной собственности. Это оказывает влияние на состав имущества, которое организации могут приобрести на праве собственности.

Исключение составляют коммерческие организации, созданные в правовой форме унитарного предприятия, владеющие, пользующиеся и распоряжающиеся закрепленным за ним имуществом на праве хозяйственного ведения, некоммерческие организации, созданные в правовой форме учреждения и владеющие, пользующиеся и распоряжающиеся закрепленным за ним имуществом на праве оперативного управления, а также государственные объединения, которые в зависимости от целей их создания могут владеть, пользоваться или распоряжаться закрепленным за ними имуществом либо на

праве хозяйственного ведения, либо на праве оперативного управления.

Собственниками имущества организаций, созданных в правовых формах унитарного предприятия или учреждения, являются их учредители — либо частные лица, либо государство, а организаций, созданных в правовой форме государственного объединения, — исключительно государство.

Если имущество, находящееся на праве собственности у физических лиц, предназначено в первую очередь для обеспечения жизнедеятельности людей и, следовательно, является жизненно необходимым, способным фактически оказать влияние на жизнь и здоровье конкретного человека, то предназначение имущества, которое может находиться на праве собственности у организаций, является несколько иным.

Так, организации со статусом юридического лица, признанные нормами ГК субъектами гражданского права, являются субъектами фиктивными, в отличие от людей реально не существующими, что указывает на отсутствие у организации необходимости в имуществе как основе жизнедеятельности. В отличие от человека организация, особенно если она создана в правовой форме, например общественной или иной некоммерческой организации, может существовать без имущества, по крайней мере какое-то время. Имущество необходимо организации, в первую очередь коммерческой, для участия непосредственно в экономической деятельности в качестве производителя или продавца товаров, работ, услуг с целью получения прибыли, что является основной целью создания коммерческих организаций.

Наличие у организации на праве собственности таких средств производства, как станки, оборудование, транспортные средства, другого движимого имущества, необходимого для производства продукции, а также такого недвижимого имущества, как цеха, иные производственные сооружения, складские помещения и другого недвижимого имущества специального назначения является экономической предпосылкой эффективного участия организации в экономическом обороте, материальной основой получения прибыли в размере, обусловленном производственными мощностями субъекта хозяйствования.

Вместе с тем в качестве субъектов гражданского права легально существуют и вполне успешно участвуют в экономическом обороте коммерческие организации, все имущество которых в определенные моменты деятельности выражено в денежных средствах, находящихся на банковских счетах. При этом, в современной цивилистической литературе высказывается мнение, согласно которому у такой организации вообще отсутствует право собственности на имущество, то есть вещное право, а в отношении денежных средств, находящихся на банковских счетах, у организации имеется обязательственное право требования к соответствующему банку. Такую точку зрения высказывает, например, В. А. Рахмилович, который отмечает, что все имущество некоторых организаций может состоять из денежных средств на счетах в банке, что предполагает наличие у нее не имущественного, а обязательственного

права в отношении помещенных в банк денежных средств [3, с. 136].

По мнению отдельных ученых отсутствие у организации вещных прав на имущество лишает ее такого обязательного признака юридического лица, как имущественная обособленность, выражающаяся согласно нормам ст. 44 ГК в наличии у организации имущества на одном из предусмотренных названной нормой вещных прав. Так, Е. А. Суханов утверждает, что «такие организации не имеют собственного имущества и во вполне вероятном случае невозможности реализации своих прав требования (например, невозможности получения денежных средств с банковского счета) получить от них что-либо их кредиторам также невозможно» [2, с. 75]. Требование, аналогичное закрепленному в ст. 44 ГК, закреплено и в ст. 48 ГК Российской Федерации, суды которой, на основании приведенных и, по нашему мнению, неверных утверждений, принимают судебные решения следующего содержания: «...перечисленные общества с ограниченной ответственностью фактически не обладают функциями и признаками юридического лица, предусмотренными ст. 48–50 ГК, а именно: не имеют в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество...» [4].

Вместе с тем, согласно утверждению Ю. А. Тарасенко, «такой вывод не отвечает назначению юридического лица и потребностям гражданского оборота, а потому практика просто игнорировала отмеченное несоответствие» [5, с. 269], под которым ученый понимает тот факт, что организации со статусом юридического лица, обладающие лишь имуществом, выраженным в денежных средствах, размещенных на банковских счетах, не укладываются в существующую нормативную модель, закрепленную в ст. 48 ГК Российской Федерации (в ст. 44 ГК).

Возможное, по нашему мнению, разрешение ситуации, сложившейся как в науке, так и в практической деятельности, видится в изменении отношения определенной, довольно большой группы ученых к правовой природе денежных средств, находящихся в банке на расчетном счете организации. Их необходимо отнести для целей классификации объектов гражданских прав, как и предусмотрено нормами ст. 128 ГК, к вещам, находящимся у организации на одном из предусмотренных нормами ст. 44 ГК вещных прав в зависимости от правовой формы организации, передавшей деньги в банк для хранения и осуществления необходимых организации расчетов со своими контрагентами и государством.

Развивая анализируемое направление цивилистической мысли, отдельные ученые предлагают иные, вполне адекватные пути решения имеющейся проблемы. Так, Ю. А. Тарасенко предлагает выразить признак имущественной обособленности юридического лица иначе, чем это сделано в ст. 48 ГК Российской Федерации (ст. 44 ГК). Ученый логично обосновывает свое предложение тем фактом, что гражданское право предлагает значительно более широкий арсенал правовых средств для оформления имущественной обособленности юридического лица, чем нормы ст. 48 ГК Российской Федерации (ст. 44 ГК) и, в частности, наряду с такими правовыми средствами, как вещные права, допускает использование организациями иных

прав, именуемых исключительными, личными, обязательственными, корпоративными и преимущественными правами [5, с. 272].

В целом, право собственности организаций со статусом юридического лица в объективном смысле представляет собой совокупность правовых норм, регулирующих общественные отношения, возникающие между организацией-собственником и иными субъектами гражданского права в процессе присвоения организацией на праве собственности имущества, извлечения его полезных свойств и распоряжения им в процессе осуществления уставной деятельности. Указанная совокупность правовых норм сгруппирована в рамках института «право собственности организаций со статусом юридического лица», входящего в подотрасль гражданского права «право собственности и другие вещные права» наряду с иными институтами названной подотрасли.

Нормы анализируемого гражданско-правового института закреплены не только в ГК, но и в иных законодательных актах, классифицируемых как специальные применительно к конкретным правовым формам как коммерческих, так и некоммерческих организаций. К указанным законодательным актам относятся, например: Закон о хозяйственных обществах, Закон о политических партиях, Закон о профессиональных союзах, Закон об общественных объединениях, Закон о религиозных организациях.

Все названные и ряд других нормативных правовых актов содержат правовые нормы, регулирующие процедуру приобретения в собственность имущества применительно к конкретным правовым формам организаций, определяют его состав, устанавливают содержание правомочий организации по владению, пользованию и распоряжению имуществом, а также определяют пределы взаимодействия организации с ее учредителями в имущественной сфере.

В субъективном смысле право собственности организаций представляет собой совокупность субъективных прав, принадлежащих непосредственно организации-собственнику, участвующей в абсолютном вещном правоотношении, позволяющих ей осуществлять в отношении собственного имущества любые не противоречащие нормам права действия экономического и юридического характера, а также требовать от других (обязанных) лиц воздерживаться от совершения действий, препятствующих осуществлению принадлежащих организации, как управомоченному лицу, субъективных прав.

Нормы анализируемого гражданско-правового института в совокупности с нормами подотрасли гражданского права «право собственности и другие вещные права», имеющими общеприменимое значение, призваны создать наиболее приемлемые экономические и иные социальные условия участия организаций в отношениях собственности, соответствующих бы как требованиям общественной целесообразности и государственной необходимости, так и потребностям частных экономических интересов собственников имущества.

По сути своей, как и нормы института «право собственности физических лиц», нормы анализируемого гражданско-правового института направ-

лены на поддержание в обществе баланса между публичными и частными интересами в регулируемой ими области общественных отношений.

В качестве субъектов права собственности выступают все организации со статусом юридического лица, за исключением тех, которые в соответствии с нормами ГК не могут иметь имущество на праве собственности. К названным, на что указывалось выше, относятся унитарные предприятия, основанные как на частной, так и на государственной собственности, включая казенные предприятия, финансируемые собственником учреждения, а также государственные объединения.

Три группы вышеназванных организаций со статусом юридического лица владеют, пользуются и распоряжаются закрепленным за ними собственником имуществом на одном из предусмотренных нормами ГК ограниченных вещных прав: праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления в пределах, определяемых собственником имущества и правовыми нормами.

Остальные организации, как коммерческие, так и некоммерческие, созданные в правовых формах как предусмотренных нормами ГК, так и в иных, непредусмотренных нормами ГК, что допустимо для некоммерческих организаций, владеют, пользуются и распоряжаются находящимся на их балансе имуществом на праве собственности. При этом все указанные организации признаются единоличными собственниками своего имущества. Общая собственность на имущество организации со статусом юридического лица не допускается. Учредители собственниками имущества организаций, за некоторым вышеуказанным исключением, не являются.

Необходимость наделения фиктивных субъектов гражданского права, в качестве которых выступают организации со статусом юридического лица, правом собственности на переданное в уставный фонд имущество, а также на имущество, поступившее во владение организации в процессе осуществления ею уставной деятельности, обусловлена потребностями экономического оборота, полноценное участие в котором может принимать заинтересованное в сохранении и приумножении своего имущества лицо, то есть частный собственник. Кроме того, необходимость наделения фиктивных субъектов правом собственности вызвана тем обстоятельством, что на организации со статусом юридического лица нормами ГК возложена самостоятельная имущественная ответственность по обязательствам, возникающим в результате осуществления организацией уставной деятельности, что было бы невозможно без наличия в собственности организации имущества, которым она была бы способна отвечать по своим долгам.

Указанная юридическая конструкция ответственности организации теоретически позволяет ограничить имущественную ответственность учредителей, по долгам от предпринимательской деятельности, юридически осуществляемой созданной ими организацией, что способствует проявлению учредителями в процессе управления организацией творческой инициативы в экономической сфере социального взаимодействия, позволяет более свободно принимать решения, необходимые для эффективного участия в гражданском обороте.

Литература

1. *Витушко, В.А.* Гражданское право : учеб. пособие : в 2 ч. / В.А. Витушко. — Минск : Белорус. наука, 2007. — Ч. 1.
2. Гражданское право : учебник : в 2 т. / Е.А. Суханов [и др.]; под ред. Е.А. Суханова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : БЕК, 2002. — Т. 1.
3. Гражданское право России: общая часть. Курс лекций / О.Н. Садилов [и др.]; под ред. О.Н. Садилова. — М. : Юрист, 2001.
4. Архив Московского городского суда за 1996 г. — Дело № 2-172/96.
5. Гражданское право : актуальные проблемы теории и практики / В.А. Белов [и др.]; под ред. В.А. Белова. — М. : Юрайт-Издат, 2007.

Summary

The article analyzes the conception of companies' property rights with the status of legal entity, legal and economic preconditions of authorizing organizations with certain property on property rights, the article also investigates purpose of property rights and its role in the establishment and state registration of commercial organizations formed in different legal forms. Special attention is given to the issue of transformation of the right of state property into the right of private property in the course of the establishment of commercial organizations on the basis of state property.

28.04.2011

П. П. Димитрук

НАУЧНЫЕ КАДРЫ БЕЛАРУСИ: СТРУКТУРА И ДИНАМИКА

Анализируются состояние и основные тенденции развития кадрового потенциала науки Республики Беларусь в 2006–2010 гг. Большое внимание уделено вопросам формирования оптимальной квалификационной, отраслевой и региональной структуры научных кадров. Даются конкретные предложения по сохранению и развитию кадрового потенциала науки Республики Беларусь.

Республика Беларусь вступила в качественно новый этап социально-экономического развития, отличительной чертой которого является становление и развитие экономики инновационного типа. В этих условиях одним из основных ресурсов развития становится кадровый потенциал сферы науки, а его сохранение и воспроизводство выступают актуальной проблемой государственной политики в сфере науки и технологий.

Общая характеристика кадровой ситуации в науке Республики Беларусь. В 2010 г. в 468 организациях республики (включая микро- и малые организации) научные исследования и разработки выполняли 31,7 тыс. чел., из которых 19,9 тыс. чел. (62,7 %) — исследователи; 2,2 тыс. (7,1 %) — техники; 9,6 тыс. (30,2 %) — вспомогательный персонал.

В последние годы благодаря предпринятым Президентом и Правительством страны мерам по улучшению кадровой ситуации в науке достигнута относительная стабилизация численности научных кадров. За период 2006–2010 гг. среднегодовое увеличение численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, составило 298 чел. или 1,1 %, тогда как в период 2001–2005 гг. наблюда-

лось среднегодовое уменьшение их численности в размере 541 чел. (1,7 %). С 2005 г. уменьшение численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, приостановлено. Например, в 2010 г. по сравнению с 2004 г. их численность в целом по республике увеличилась на 3,0 тыс. чел. (10,3 %).

Однако, как показывает анализ, отмеченное в последние годы увеличение численности работников, занятых научными исследованиями и разработками, особенно исследователей, происходит исключительно за счет работников без ученой степени. Так, при увеличении за период 2006–2010 гг. численности исследователей без ученой степени на 1 421 чел. (9,8 %) численность докторов наук уменьшилась на 12 чел. (1,6 %), кандидатов наук — на 24 чел. (0,8 %). Это привело к увеличению удельного веса исследователей без ученой степени в их общей численности с 78,8 % в 2006 г. до 80,4 % — в 2010 г. (на 1,6 п.п.). Одновременно удельный вес численности докторов наук в общей численности исследователей за период 2006–2010 гг. сократился с 4,1 % до 3,8 % (на 0,3 п.п.), кандидатов наук — с 17,1 % до 15,8 % (на 1,3 п.п.) (табл. 1).

Таблица 1

Численность исследователей в 2006 и 2010 гг.

	2006 г.		2010 г.		Изменение численности	
	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%
Численность исследователей	18 494	100,0	19 879	100,0	+1 385	+7,5
из них:						
доктора наук	758	4,1	746	3,8	-12	-1,6
кандидаты наук	3 167	17,1	3 143	15,8	-24	-0,8
без ученой степени	14 569	78,8	15 990	80,4	+1 421	+9,8

Источник: рассчитано по [1, с. 61; 2, с. 7].

Увеличение в составе работников, занятых научными исследованиями и разработками, лиц без ученой степени при одновременном уменьшении докторов и кандидатов наук ведет к накоплению кадрового «балласта» — многочисленной категории сотрудников с низкой квалификацией, которые не дают реального вклада в науку, что ухудшает квалификационную структуру научных кадров и кадровую ситуацию в науке республики в целом.

Отраслевая структура научных кадров.

Успешное решение проблемы функционирования науки республики как целостной системы не может быть осуществлено без глубокого и всестороннего изучения вопроса обеспечения высококвалифици-

рованными кадрами различных ее областей. Каждой области науки присуща своя функциональная роль и свой специфический механизм генерирования знаний. Поэтому особое значение приобретает всесторонний анализ закономерностей и тенденций, складывающихся при распределении численности ученых различной квалификации по областям науки.

Распределение исследователей по областям науки по состоянию на конец 2010 г. характеризовалось следующим образом: в области естественных наук было занято 3,7 тыс. чел., в отрасли технических — 12,3 тыс., медицинских — 0,9 тыс., сельскохозяйственных — 1,2 тыс., общественных — 1,4 тыс., гуманитарных — 0,4 тыс. (рис. 1).

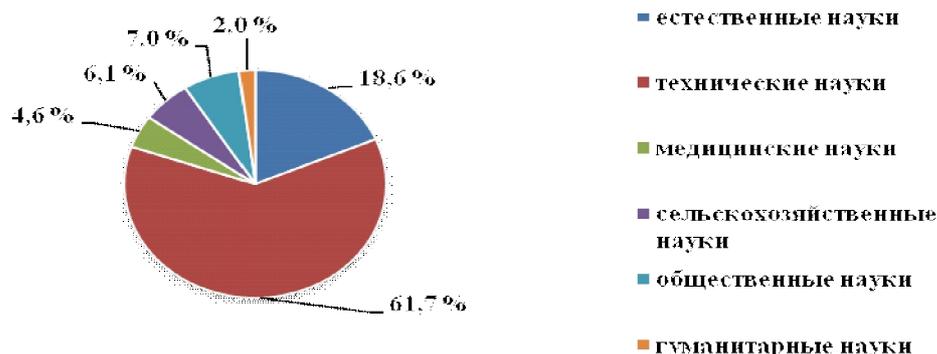


Рис. 1. Распределение исследователей по областям науки в 2010 г., %

Источник: [2, с. 18].

Наибольшее число исследователей (более 60 %) сконцентрировано в области технических наук. Положение, при котором более половины всех исследователей страны занято в одной области науки, нельзя признать нормальным. Республике Беларусь наука досталась после распада СССР в таком виде, в каком она была востребована в общесоюзном научно-техническом комплексе. Советская наука в значительной мере была милитаризована, и тематика исследований для нужд ВПК преобладала над гражданской. В бывшем СССР примерно две трети исследований и разработок были связаны с оборонной страны [3]. Это предопределяло концентрацию исследователей в области технических наук. Напротив, исследования, посвященные проблемам человека, были развиты недостаточно.

Сейчас Беларусь — суверенное и независимое государство, политика которого в области науки и технологий направлена на создание реальных предпосылок для обеспечения устойчивого развития производственной и социальной сферы и повышения на этой основе жизненного уровня населения. Республика самостоятельно строит свою научно-техническую политику, определяет приоритетные направления научной деятельности, отраслевую структуру научных исследований и научных кадров.

Учитывая эти реалии, при планировании численности исследователей в той или иной области науки в качестве ориентира, на наш взгляд, следует придерживаться отраслевой структуры науки развитых в научно-технологическом и промышленном отношении стран, где доля численности исследователей в сфере естественных и технических наук составляет 35 % (в Беларуси — более 80 %) от их общей численности. Так, в странах Европейского союза доля численности исследователей в области технических наук составляет менее 20 %, в области естественных наук — около 30 %, в то время как в области медицинских наук она близка к 20 % (в Беларуси — 4,6 %).

Анализ распределения численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, по республиканским органам государственного управления и другим государственным организациям показывает, что подавляющее большинство их в 2010 г. было сосредоточено в НАН Беларуси — 9,7 тыс. чел. Далее по убывающей следуют: Министерство промышленности, где число работников составляло 8,7 тыс. чел., Государственный военно-промышленный комитет — 3,5 тыс. чел., Министерство образования — 2,5 тыс., Министерство здравоохранения — 1,2 тыс., Министерство архитектуры и строительства — 0,8 тыс., Концерн «Белнефтехим» — 0,5 тыс., Министерство энергетики — 0,4 тыс. (табл. 2).

Таблица 2

Численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, по республиканским органам государственного управления и иным государственным организациям в 2010 г.

Республиканские органы государственного управления и иные государственные организации	Численность работников, выполнявших научные исследования и разработки			В том числе					
				доктора наук			кандидаты наук		
	Чел.	% по столбцу	% по строке	Чел.	% по столбцу	% по строке	Чел.	% по столбцу	% по строке
Республика Беларусь, всего в том числе	31 712	100,0	100,0	748	100,0	2,4	3 193	100,0	10,1
НАН Беларуси	9 712	30,6	100,0	488	65,2	5,0	1 881	58,9	19,4
Минпром	8 719	27,5	100,0	10	1,3	0,1	55	1,7	0,6
Госкомвоенпром	3 477	11,0	100,0	4	0,6	0,1	60	1,9	1,7
Минобразования	2 514	7,9	100,0	85	11,4	3,4	424	13,3	16,9
Минздрав	1 241	3,9	100,0	86	11,5	6,9	281	8,8	22,6
Минстройархитектуры	764	2,4	100,0	10	1,3	1,3	46	1,4	6,0
Концерн «Белнефтехим»	460	1,5	100,0	4	0,6	0,9	28	0,9	6,1
Минэнерго	431	1,4	100,0	1	0,1	0,2	16	0,5	3,7
Другие	4 394	13,8	100,0	60	8,0	1,4	402	12,6	9,1

Источник: рассчитано по [2, с. 13–15].

Основная часть работников высшей квалификации, занятых выполнением научных исследований и разработок, также сосредоточена в НАН Беларуси. На конец 2010 г. численность докторов наук здесь составляла 488 чел. Данный показатель для других министерств и ведомств значительно ниже: в Минздраве — 86 докторов наук, в Минобразования — 85. Далее следуют: Минпром и Минстройархитектуры — 10 докторов наук, Госкомвоенпром и концерн «Белнефтехим» — 4, Минэнерго — 1.

Примерно такая же картина сложилась с распределением численности кандидатов наук в составе работников, выполнявших научные исследования и разработки. На конец 2010 г. в НАН Беларуси работало 1 881 кандидат наук, в Минобразования — 424 чел., в Минздраве — 281, в Госкомвоенпроме — 60, в Минпроме — 55, в Минстройархитектуры — 46, в концерне «Белнефтехим» — 28, в Минэнерго — 16.

Таким образом, учитывая, что в НАН Беларуси на конец 2010 г. было сосредоточено более 65 % всех докторов наук, занятых научными исследованиями и разработками и около 60 % кандидатов наук, можно сделать вывод, что в настоящее время в академии сконцентрированы наиболее квалифицированные научные кадры Беларуси.

Одной из важнейших характеристик кадрового потенциала науки является его квалификационная структура — удельный вес докторов и кандидатов наук в общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки. На конец 2010 г. удельный вес докторов наук в общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, в среднем по республике составлял 2,4 %. Выше среднего значения этот показатель был отмечен в НАН Беларуси — 5,0 %, в Минздраве — 6,9 % и в Минобразования — 3,4 %. В Минстройархитектуры он был равен 1,3 %, в Минпроме и Госкомвоенпроме — 0,1 %, в концерне «Белнефтехим» — 0,9 %, в Минэнерго — 0,2 %.

Схожая ситуация сложилась с обеспеченностью анализируемых органов госуправления кандидатами наук. При среднем по республике по состоянию на конец 2010 г. значении удельного веса кандидатов наук в общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, равном 10,1 %, в НАН Беларуси он составлял — 19,4 %, в Минздраве — 22,6 %, в Минобразования — 16,9 %, в Минэнерго — 3,7 %, в концерне «Белнефтехим» — 6,1 %, в Минстройархитектуры — 6,0 %, в Госкомвоенпроме — 1,7 %, в Минпроме — 0,6 %. Можно сделать вывод, что наиболее высокий уровень квалификации имеют работники научных организаций Минздрава и НАН Беларуси, а самый низкий — научных организаций Минпрома.

Анализ изменений численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, за период 2006–2010 гг. показывает, что наиболее значительное увеличение их численности произошло в Министерстве промышленности — на 38,8 % (2 437 чел.), а самое существенное уменьшение в НАН Беларуси — на 15,9 % (1 838 чел.).

Увеличение численности докторов наук среди работников, выполнявших научные исследования и разработки, за период 2006–2010 гг. имело место в Министерстве образования — на 14,9 % (11 чел.), Министерстве здравоохранения — на 4,9 % (4 чел.), Министерстве архитектуры и строительства — на 66,7 % (4 чел.) и концерне «Белнефтехим» — на 33,3 % (1 чел.). Уменьшение численности докторов наук за указанный период произошло в НАН Беларуси — на 8,4 % (45 чел.), в Министерстве промышленности — на 16,7 % (2 чел.) и в Министерстве энергетики — на 66,7 % (2 чел.). Наиболее существенное увеличение численности кандидатов наук за период 2006–2010 гг. имело место в Министерстве промышленности — на 52,8 % (19 чел.) и в Министерстве здравоохранения — на 12,4 % (31 чел.), а самое заметное уменьшение в НАН Беларуси — на 3,6 % (70 чел.) и Министерстве образования — на (8,2 %) 38 чел.

Как видно, весьма тревожной тенденцией в динамике численности работников в основных республиканских органах государственного управления является существенное уменьшение численности специалистов высшей квалификации в НАН Беларуси, научные организации которой за прошедшую пятилетку потеряли 45 докторов и 70 кандидатов наук. Эти потери крайне нежелательны, так как согласно Основным параметрам Программы социально-экономического и научно-инновационного развития НАН Беларуси на 2011–2015 гг., утвержденным Президиумом НАН Беларуси 17 февраля 2011 г., объем работ, выполняемых академией наук по всем источникам финансирования, в 2015 г. должен возрасти в 1,9 раза по сравнению с уточненным планом 2010 г. и составить 1 976 млрд руб. Более того, в 2011–2015 гг. НАН Беларуси должна направить на экспорт продукции, товаров (работ, услуг) на сумму более 213 млн долл. США, что в 2,3 раза превысит уровень, достигнутый в прошедшей пятилетке [5]. Очевидно, что для выполнения этих планов академия наук должна располагать достаточным количеством высококвалифицированных специалистов.

Региональная структура научных кадров.

Одной из основных предпосылок развития региональной науки является наличие в регионах высококвалифицированных научных кадров. Однако, как показывает анализ, в территориальном распределении кадрового потенциала науки имеются очевидные диспропорции. Так, несмотря на то, что за 2006–2010 гг. доля г. Минска в общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, снизилась с 76,0 % до 72,1 % (на 3,9 п.п.), в численности докторов наук — с 85,2 % до 84,6 % (на 0,6 п.п.), в численности кандидатов наук — с 83,5 % до 81,8 % (на 1,7 п.п.), уровень концентрации научных кадров здесь по-прежнему остается достаточно высоким. На конец 2010 г. в столице было сосредоточено 22,9 тыс. работников, выполнявших научные исследования и разработки (72,1 % от их общей численности в республике), в том числе 633 (84,6 %) доктора наук и 2 612 (81,8 %) кандидатов

наук. Такое положение отчасти объясняется проживанием в г. Минске значительной части населения республики (около 20 %), а также высокой концентрацией здесь (65 %) организаций, выполняющих научные исследования и разработки, в том числе большинства институтов НАН Беларуси.

В разрезе областей республики лидирующее положение по численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, в 2010 г. занимала Минская, где сосредоточено 9,4 % (3,0 тыс. чел.) от их общей численности в республике. Более всего в Минской области также докторов и кандидатов наук — 8,6 % (64 чел.) и 8,7 % (277 чел.) от их общей численности соответственно. Это в значительной мере объясняется наличием в Минской области крупных НИИ медицинского и сельскохозяйственного профиля. Менее всего работников, выполнявших научные исследования и разработки, отмечено в Гродненской области — 1,8 % (0,6 тыс. чел.) от общей численности

в республике. Докторов и кандидатов наук менее всего в Брестской области — 0,5 % (4 чел.) и 0,9 % (30 чел.) от их общей численности соответственно.

Увеличение численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, за 2006–2010 гг. наблюдалось во всех областях, за исключением Витебской, где она уменьшилась на 7,3 % (86 чел.). Наибольшее увеличение численности работников имело место в Минской области — в 1,6 раза (1 086 чел.).

Существенные различия имеются и в квалификационной структуре научных кадров различных регионов республики. Так, если в г. Минске удельный вес докторов наук в общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, составлял в 2010 г. 2,8 %, то в целом по областям он был равен только 1,3 %, например, в Витебской области его величина составляла всего 0,7 %, в Брестской — 0,6 % (рис. 2).

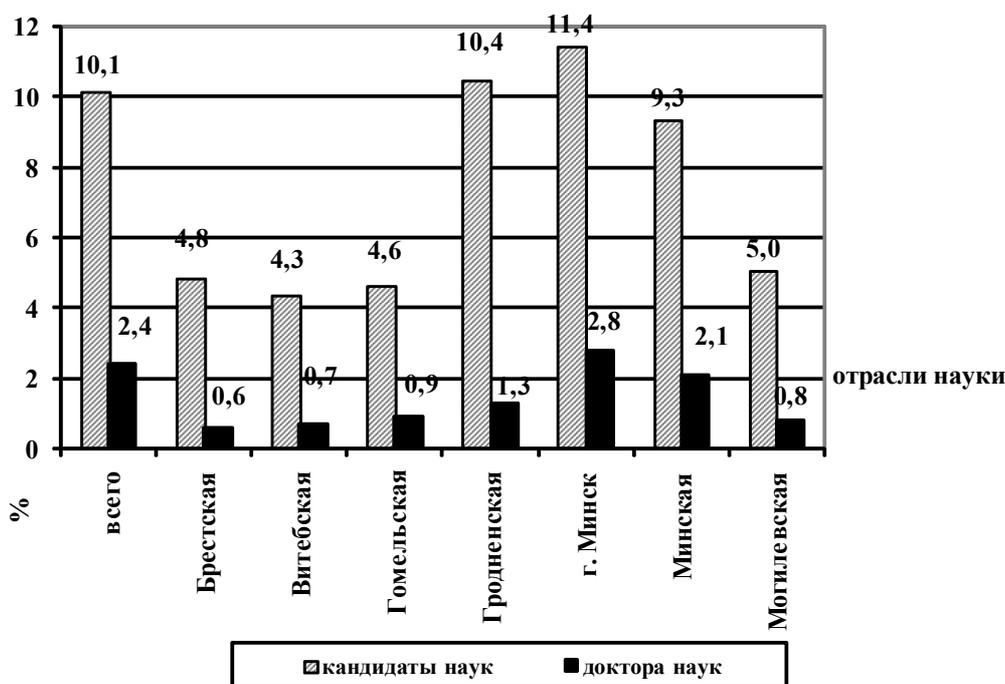


Рис. 2. Удельный вес докторов и кандидатов наук в общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, по областям Беларуси и г. Минску на конец 2010 г., %.

Источник: [2, с. 8].

Аналогичная картина сложилась с распределением по регионам кандидатов наук, занятых выполнением научных исследований и разработок. По г. Минску удельный вес кандидатов наук в общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, составлял в 2010 г. 11,4 %, в целом по областям — 6,6 %, при этом в Гомельской области он был равен всего 4,6 %, в Витебской —

4,3 %. В результате уровень квалификации работников, выполняющих научные исследования и разработки, в г. Минске в 3–4 раза выше, чем в отдельных областях.

Показателем, свидетельствующим о необходимости формирования и проведения сбалансированной региональной научной и инновационной политики, является количество работников, выпол-

няющих научные исследования и разработки в расчете на 10 000 чел. населения. В 2010 г. в среднем по республике на 10 000 чел. населения приходилось 33 работника (в 2006 г.— 39), тогда как по г. Минску — 125 (в 2006 г.— 129), в Брестской области — 4 (в 2006 г.— 4), в Витебской — 9 (в 2006 г.— 9), Гомельской — 20 (в 2006 г.— 18), Гродненской — 5 (в 2006 г.— 4), Могилевской — 7 (в 2006 г.— 5), Минской — 21 (в 2006 г.— 13). Иными словами, в отдельных областях республики по сравнению с г. Минском число ученых в расчете на 10 тыс. чел. населения меньше в 30 раз.

Выводы

Основными кадровыми проблемами науки Беларуси являются продолжающееся до сих пор уменьшение численности исследователей высшей квалификации, преобладание в их составе лиц без ученой степени. Нельзя признать также оптимальными сложившиеся в настоящее время квалификационную, отраслевую и региональную структуры научных кадров.

Для решения указанных проблем нужна реализация комплекса мер, направленных на изменение кадровой ситуации в науке Республики Беларусь. Основные из них:

- формирование прогрессивной квалификационной, отраслевой, возрастной и региональной структуры научных и научно-педагогических кадров в соответствии с приоритетами государственной научно-технической, образовательной и экономической политики в условиях инновационного развития нацио-

нальной экономики на базе новейшей техники и высоких технологий;

- приведение номенклатуры и объема подготовки научных кадров в соответствие с целями и задачами государственной политики в области науки и технологий с учетом прогнозируемых структурных преобразований в науке и экономике;

- разработка новых механизмов стимулирования научной и инновационной деятельности с целью повышения ее эффективности;

- разработка комплекса социальных гарантий и повышения уровня социальной защищенности научных работников;

- увеличение бюджетных ассигнований на сохранение и воспроизводство кадрового потенциала научно-технологического комплекса; увеличение объемов адресного финансирования научных исследований и разработок, совершенствование системы государственного поощрения ученых за выдающиеся научные результаты.

Следует обратить внимание на оптимизацию распределения кадрового потенциала по региону страны. Задача сбалансированного развития научно-технического потенциала областей должна решаться в контексте общей провозглашенной в Беларуси стратегии наращивания научно-технического потенциала и инновационного пути развития национальной экономики. Задача регионов в этой связи состоит в подготовке условий для развития научно-инновационного потенциала, в том числе его кадровой составляющей.

Литература

1. Наука, инновации и технологии в Республике Беларусь. 2006. Статистический сборник. — Минск : ГУ «БелИСА», 2007.
2. О выполнении научных исследований и разработок в 2010 году / Нац. стат. к-т Респ. Беларусь. — Минск, 2011.
3. Бердашкевич, А.П. Российская наука: состояние и перспективы / А.П. Бердашкевич // Социс. — 2000. — № 3.
4. О выполнении научных исследований и разработок и выездах исследователей в командировки за рубеж в 2008 году / Нац. стат. к-т Респ. Беларусь. — Минск, 2009.
5. Очередные итоги и новые задачи // Веды. — 2011. — 28 февр.

Summary

Status and main tendencies of the development of human resources potential of science in the Republic of Belarus in 2006–2010 is analyzed. Great attention is given to the issues of the establishment of optimal qualifying, sectoral and regional structure of scientific manpower. Concrete proposals on preserving and improving of human resources potential of the Belarusian science are provided.

09.09.2011

Т. Б. Полоневич

ПРАГМАТИКА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ВЗГЛЯД СТУДЕНТА

Освещается проблема мотивации получения высшего образования. Изучаются истинные мотивы, которые удерживают студента на протяжении всего срока обучения в вузе. Источником данных для анализа проблемы выступает оригинальное авторское исследование, в котором приняли участие студенты выпускных курсов, обладающие более высокой степенью осознанности смысла получения высшего образования, чем первокурсники.

Известны примеры исследований, касающихся роли высшего образования в обществе, а также его места в структуре личностных ценностных ориентаций молодежи. Разброс данных, полученных в результате этих исследований, довольно узкий, что может свидетельствовать как о стереотипном мышлении современной молодежи, так и об осведомленности молодого поколения о приоритетных направлениях развития современного общества и возможностях достижения социального благополучия¹. Но это лишь предположения.

Большой научный интерес представляет выявление истинных мотивов, лежащих в основе получения высшего образования. Как правило, объектом такого рода исследований выступают студенты начальных курсов, что позволяет исследователю «по горячим следам» собрать информацию о стимулах поступления в вуз после окончания школы. Задача нашего исследования — выявление латентной мотивации обучения в вузе, смысла получения высшего образования. Она может быть решена с помощью изучения студентов выпускных курсов, которые более объективно оценивают социальные реалии и возможности применения полученных в вузе знаний.

Предполагалось, что результаты исследования не только будут схожи с результатами близких по предмету изучения исследований, но и выделятся некоторые особенности в смысловой интерпретации изучаемого вопроса. Для достижения цели было проведено пилотажное исследование. Сбор информации проводился методом эссе. Этот биографический метод, преимущественно в рамках качественной парадигмы исследования, акцентирует внимание на субъективных представлениях индивида о своей жизни и социальной реальности, выраженных в форме индивидуально-субъективного повествования. Эссе как метод сбора социологической информации для изучения представлений студентов об образовании нами использовался также с целью снятия разграничения уникальных и типичных ответов респондентов, так как наше исследование ориентировано на обнаружение прежде всего маргинальных смысловых перспектив, то есть ранее не попадавших во внимание исследователей.

В качестве выборки выступили *студенты четвертого курса факультета философии и социальных наук БГУ (25 человек) и студенты физи-*

ческого факультета БГУ (32 человека). Данный объект исследования выбран не случайно. Студенты-четверокурсники — это почти выпускники. За время обучения в вузе они многое осознали и, возможно, изменили свое отношение к пониманию смысла высшего образования.

Мотивированное поведение есть всегда результат взаимодействия личностного и ситуационного фактора. Часто выбор абитуриента обусловлен преимущественно внешними факторами: советами родителей, друзей, объективными условиями жизни, социальными стереотипами и др. Истинное осознание смысла получения высшего образования, на наш взгляд, приходит на более старших курсах, когда мотивационное поле студента обуславливается в большей степени личностными потребностями, ценностями, предпочтениями. Адаптированность к университетской среде и близость окончания университетского обучения и начала трудовой деятельности заставляет задуматься студентов над тем, с какой целью они поступали и для чего учились в вузе, что дает им высшее образование на личностном и социальном уровнях.

Интерпретативному анализу эссе на тему «Высшее образование для меня — это...», написанных студентами IV курса БГУ, предшествовал *количественный анализ*, который позволил выявить общие тенденции в ответах респондентов с помощью выделения основных смысловых категорий. Частотное распределение этих категорий в ответах студентов-социологов представлено в таблице 1.

Распределение ответов студентов-физиков незначительно отличается от распределения ответов студентов-социологов (таблица 2).

Результаты, полученные на стадии пилотажного исследования, позволяют сделать выводы и выдвинуть гипотезы для дальнейшего, более глубокого исследования изучаемого вопроса.

Судя по структуре мотивации получения высшего образования, студенты нацелены прежде всего на получение новых знаний, умений и навыков, полезной информации, необходимой не только для их будущей профессии, но и для активной и успешной жизни в целом. Студенты-социологи и студенты-физики в целом удовлетворены тем, как они образовываются, получая определенный багаж знаний.

¹Шаронова, С.А. Универсальные константы института образования — механизм воспроизводства общества : монография / С.А. Шаронова. М. — 2004.

Таблица 1

Распределение ответов студентов-социологов

Варианты ответов респондентов-социологов (смысловые категории)	Частота упоминаний смысловых категорий (абсолютная величина)
Получение знаний, умений, навыков	23
Способ получить хорошую работу	15
Повышение социального статуса человека в обществе, престижа	12
Способ самореализации	12
Помощь во всестороннем личностном развитии, самосовершенствовании	8
Достойный заработок	6
Знакомство с новыми людьми, общение, интересное времяпровождение	6
Толчок, возможность в достижении благополучия в жизни, минимум для полноценной жизни	6
Условие карьерного роста	4
Знакомство с интеллектуалами, людьми науки	4
Большое разочарование, «просиживание штанов»	3
Получение желаемой профессии	3
Способ отсрочки службы в армии	2
Получение корочки, формальность	2
Этап социализации личности	2
Еще 5 лет беззаботной жизни	2
Необходимое условие для дальнейшей учебы в аспирантуре	1

Таблица 2

Распределение ответов студентов-физиков

Варианты ответов респондентов-физиков (смысловые категории)	Частота упоминаний смысловых категорий (абсолютная величина)
Получение знаний, умений, навыков	25
Способ получить хорошую работу	17
Помощь в формировании всесторонне развитой личности, самосовершенствовании	15
«Билет» в жизнь, толчок, возможность в достижении благополучия в жизни, минимум для полноценной жизни	14
Способ самореализации	11
Общение, знакомство с новыми людьми, профессионалами	5
Способ приобретения самостоятельности в мышлении и решении практических задач	4
Получение желаемой профессии	4
Получение корочки, формальность	4
Не гарант жизненного успеха и высокооплачиваемой работы	4
«Школа жизни»	3
Престиж	2
Способ отсрочки службы в армии	2

Значительное влияние на интерпретацию студентами высшего образования оказывает мотив, нацеленный на получение в будущем хорошей, достойной работы. Студенты-социологи ориентированы также на высокую заработную плату и карьер-

ный рост, в то время как студенты физического факультета более скептически относятся к этим характеристикам их будущей трудовой деятельности. Вероятно, такой скепсис связан со спецификой получаемой специальности. В нашей республике

существуют профтехучилища, колледжи, которые также активно занимаются подготовкой специалистов физического профиля. Выпускники средних специальных учебных заведений выходят на рынок труда с необходимыми профессиональными знаниями и умениями наравне с выпускниками вузов и являются конкурентами при трудоустройстве. Респонденты-физики указывают, что специалисты со средним специальным образованием могут зарабатывать иногда больше, чем специалисты с высшим образованием. Кроме того, узконаправленная профессиональная область физики в определенной степени ограничивает перспективы трудоустройства. Студенты-социологи, по сравнению со студентами физиками, имеют более широкие возможности трудоустройства в силу того, что социология является гуманитарной наукой, охватывающей все области жизнедеятельности общества, и позволяет выпускникам найти работу практически в любой социальной сфере.

Показателен факт, что целенаправленно за овладением желаемой профессией в вуз пришло лишь незначительное число студентов (обеих специальностей). Большое значение для учащихся имеет функциональность высшего образования в формировании всесторонне развитой личности, интересной индивидуальности, в развитии не только интеллекта, но и духовности, нравственности человека. Как видим, студенты не рассматривают университетское образование исключительно как кузницу высококвалифицированных специалистов конкретных областей, но подчеркивают его роль в становлении личности. Стереотипы времен Советского Союза о том, что человек с высшим образованием — почетный гражданин, уважаемый всеми член общества, занимающий особое положение в социуме, не утратили своего влияния в наши дни. Почти половина опрошенных студентов-социологов выбрали путь в высшее образование с целью повышения своего социального статуса.

Среди преобладающих личностно ориентированных мотивов обучения студенты выделили самореализацию. Учеба в университете носит не только утилитарный характер, но также дает возможность проявить себя, реализовать свои индивидуальные способности.

Отметим, что студенты-физики в большей степени, чем студенты-социологи, склонны наделять высшее образование универсальными характеристиками: «билет в жизнь», «минимум для полноценной жизни», «основа благополучия» и т. п. Так ответила почти половина опрошенных респондентов-физиков в сравнении с четвертью аналогичных ответов среди респондентов-социологов. Представляется, что это объяснение исходит от специфики получаемой специальности и существующих проблем трудоустройства.

Смыслом университетского образования для студентов, кроме вышеназванных мотивов, является налаживание новых социальных связей и контактов, «общение с равными себе людьми» и людьми высокоинтеллектуальными, профессионалами.

Среди наименее распространенных смысловых интерпретаций высшего образования в эссе студентов обеих специальностей были выделены такие

мотивы, как «еще 5 лет беззаботного существования», «отсрочка от службы в армии», «получение корочки, формальность». На наш взгляд, такие ответы характеризуют респондентов как не определившихся до конца с основной стратегией своей жизни, ценностями и приоритетами. Таких студентов немного.

Один респондент высказал мнение о том, что университетское образование является необходимым условием для учебы в аспирантуре. Из этого следует, что высшее образование практически не рассматривается как школа подготовки научных кадров, а также сами учащиеся не желают посвящать себя научной деятельности, продолжать обучение в магистратуре, аспирантуре. Это можно объяснить, с одной стороны, отсутствием необходимых условий для занятия научной деятельностью (бедная материально-техническая база), а с другой — низким статусом молодого ученого в обществе.

Среди ответов присутствуют и негативные характеристики университетского образования («разочарование», «просиживание штанов», «не гарант жизненного успеха и высокой зарплаты» и т. п.). Этот факт сигнализирует о существующих проблемах внутри системы высшего образования, связанных с учебным процессом и его качеством, а также о снижении функциональности образования в реализации социальных ожиданий отдельных индивидов и общества в целом. Именно в этой проблемной области должно быть сосредоточено основное внимание не только исследователей различного профиля, но и политических сил, действующих в рамках образовательного поля.

Проведенный анализ показал, что ответы респондентов не зависят от специальности. Заметное различие наблюдается лишь в видении перспектив устройства на высокооплачиваемую работу с дальнейшим карьерным ростом по вышеназванным причинам. Смысл высшего образования в понимании респондентов выражается преимущественно в получении полезной информации и знаний, которыми они могут обогатиться в течение 5 лет обучения, а затем применять эти знания по своему усмотрению. В университете студенты идут также потому, что считают его основополагающей составляющей при трудоустройстве, получении достойной работы. Чтобы быть конкурентоспособным на рынке труда, важно иметь диплом о высшем образовании, так как работодатели воспринимают документ о получении высшего образования как характеристику личности, которая дает индивиду право претендовать на вакантное место. Студенты это хорошо понимают.

Высшее образование подразумевает не только интеллектуальное развитие, но и нравственное совершенствование личности, самореализацию. Эта причина получения университетского образования входит в тройку первостепенных мотивов образования.

Некоторые студенты назвали такие мотивы получения высшего образования, как реализация возможности достижения благополучия в жизни. Они рассматривают обучение как минимальное условие для дальнейшей полноценной жизни, «билет в будущее». На наш взгляд, эти мотивы дополняют вышеназванные, лидирующие.

Кроме положительных характеристик университетского образования, студенты назвали отрица-

тельные. Неудовлетворенность обучением, вероятно, связана с опытом, полученным в течение трех курсов. Возможно, некоторые ожидания не оправдались и студенты сделали вывод, что учат их не так, как нужно, и не тому, чему нужно. В общем, для некоторых респондентов обучение в университете есть лишь большое разочарование и «просиживание штанов». Такая оценка респондентов также может быть результатом отсутствия у них четких жизненных целей и установок на данном жизненном отрезке. Такие ответы студентов должны на себя обратить внимание со стороны руководства вуза и государственных структур, так как пессимизм студентов — свидетельство реально существующих и требующих своего разрешения проблем университетского образования.

Анализ эссе также выявил особенность в интерпретации смысла высшего образования. Несмотря на то, что респондентов просили отвечать от своего имени, высказывать личное отношение к университетскому образованию, раскрыть смысл их обучения, некоторые студенты говорили о том, как образование

рассматривается в обществе в целом, как относится к нему общество и какое место социум определяет высшему образованию среди других социальных институтов. Это свидетельствует о том, что большое влияние на ответы респондентов оказывает общественное мнение и социальные стереотипы.

Пилотажное исследование не подразумевает глубокий причинно-следственный анализ проблемы. Поэтому на данном этапе были сделаны основные выводы для более детальной разработки вопроса о смысле высшего образования в последующих исследованиях. При дальнейшем изучении интерпретации смысла высшего образования для молодежи целесообразно воспользоваться другим методом сбора информации и инструментария, позволяющим собрать информацию о социально-демографических характеристиках абитуриентов, в том числе уровне образования родителей, их роде деятельности, доходах семьи и т. п. Это даст возможность проанализировать данные в разрезе не только традиционных, но и оригинальных признаков.

Summary

The issue of motivation in obtaining of higher education is described in the article. Real motives that keep a student at the university during the whole period of education are examined. Data source for analysis of the issue is the original author's research in which senior students who have higher degree of sense conscious of getting higher education than first-year students took part.

23.05.2011

УДК 316.32

К. А. Романюк

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИЗУЧЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ ПОКОЛЕНИЙ В ТРАНСФОРМИРУЮЩИХСЯ УСЛОВИЯХ БЕЛОРУССКОГО ОБЩЕСТВА

Изучается динамика ценностных ориентаций поколений белорусского общества — вопросы наличия трансформационных условий в белорусском государстве, детерминации границ поколенных групп белорусского социума, типологизации ценностных ориентаций. Доказывается, что трансформационные процессы в белорусском обществе не прекратились и воздействуют на формирование ценностных ориентаций поколений страны. Выдвигается новая классификация поколенных групп, адаптированная к реалиям белорусского государства.

Изменения в системе ценностных ориентаций всегда представляют научный интерес, поскольку ценности являются внутренними регуляторами поведения человека, определяя целевую направленность его поступков и намеренность использования тех или иных средств для разрешения поставленной проблемы. Ценности носят конкретно-исторический характер. Каждой эпохе присуща своя особая система ценностей, поэтому доминирующие ценности эпохи позволяют анализировать черты личности определенного исторического вида общества.

Определяя «ценность» как категориальную дефиницию, социологи интерпретируют ее как избирательное отношение человека к совокупности материальных и духовных общественных благ, имеющее относительно устойчивый характер и обусловленное социальными взаимодействиями конкретного общества. Исследуя данное понятие в рамках социо-

логического познания, необходимо рассмотреть категорию «ценностные ориентации», так как на прикладном уровне социологи-практики работают именно с ней. Это связано с тем, что «ценностные ориентации» детерминируют восприятие субъектом конкретно-исторической социальной ситуации и выбор им соответствующей манеры поведения, а «ценности» являются некоторым стандартным набором идеалов, норм и целей, характерных для данного общества.

Цель статьи — определить теоретические и методологические проблемы изучения изменений ценностных ориентаций поколений в трансформирующихся условиях белорусского общества.

По нашему мнению, существуют следующие проблемы изучения динамики ценностных ориентаций поколений белорусского общества: вопрос о наличии трансформационных условий в белорусском государстве; детерминация границ поколенных групп белорусского социума; типологизация ценностных ориентаций.

Изучение изменения ценностных ориентаций поколений Беларуси следует начать с анализа развития белорусского общества. С 1990-х гг. предметом многих социологических исследований стало состояние постсоветского общества. Данную проблему изучали А. Н. Данилов, Л. Г. Титаренко, Г. Н. Соколова и др. Исследовательский интерес к проблеме обусловлен потребностью понять и объяснить направления развития страны в условиях трансформации. Накопленные данные позволяют определить содержание происходящего ценностного сдвига в сознании поколений республики.

Перемены исторического характера, происшедшие в странах Центральной Европы с конца 80-х — начала 90-х гг., затем в бывших республиках СССР, получили общее название трансформации. Постсоветская трансформация Республики Беларусь была направлена на мирное изменение его социетального типа. Период его существования зависел как от правящей элиты, так и от массовых общественных групп и стихийных факторов [1, с. 497]. Поэтому конечный результат нельзя было точно предсказать: в равной степени можно было прогнозировать как переход к новому типу общества, так и возврат к старому социетальному типу. «Трансформация» (от лат. — *transformare*) означает «изменять, преобразовывать». Таким образом, трансформационный период в общественном развитии — это особая историческая подсистема, в которой обнаруживается своя структура, свое устройство, свои тенденции развития и свои методы регулирования [2, с. 10]. Фундамент трансформационного процесса представляет собой диалектическое преодоление существенных элементов старого порядка. Иными словами, данные процессы нацелены на качественно новое явление или систему.

Кризисная ситуация, возникшая в СССР и приведшая его к упадку и исчезновению, охватила также все стороны жизни белорусского общества. В условиях сложившейся ситуации нужно было кардинально изменить параметры реформ. Республикой Беларусь на основе фундаментальных принципов документов, принятых лидерами государств и правительства на Конференции ООН, была определена следующая задача: выработка долгосрочных стратегических направлений в рамках государственной политики, результаты которой позволят отвечать требованиям XXI века, связанным с переходом от индустриальной стадии мировой экономики к постиндустриальной. Этим документом должна стать по поручению Президента РБ Концепция социально-экономического развития Республики Беларусь до 2015 г. Она призвана обеспечивать помощь в создании материальной базы постиндустриального белорусского общества. Для реализации данной цели предусматривались следующие этапы:

- *Восстановительный этап* (1996–2000 гг.). Цель — закрепление положительных тенденций и достижений уровня развития докризисного 1990-го г. по важнейшим показателям.

- *Подготовительный этап* (2001–2005 гг.). Цель — создание условий для возобновления устойчивого экономического роста.

- *Этап реконструкции* (2006–2010 гг.). Цель — способствовать структурной перестройке белорусской экономики.

- *Завершающий этап* (2011–2015 гг.). Цель — создать фундамент постиндустриального белорусского общества.

Согласно данной Концепции уровень жизни населения Республики Беларусь должен приблизиться к показателям уровня жизни населения развитых стран. Должна улучшиться демографическая ситуация страны, а каждый второй работающий гражданин — иметь высшее или среднее специальное образование. Вышеперечисленные обязательства обязаны обеспечить рост Республики Беларусь в мировом рейтинге.

Таким образом, взвешенная внутренняя и внешняя политика способствовала постепенной стабилизации социальных процессов в белорусском обществе. Но, несмотря на определенные экономические успехи, говорить о завершении трансформационных процессов рано. Демографическая ситуация в стране оставляет желать лучшего: в 2000 г. наблюдалось снижение рождаемости (в расчете на тысячу человек населения оно составило 9,4 родившихся), рост смертности (13,5 умерших на тысячу человек населения) и отрицательный естественный прирост населения (–4,1 тыс. чел.). Демографическая ситуация в 2008 г. улучшилась по сравнению с 2000 г. в плане рождаемости: данный показатель увеличился на 1,7 родившегося в расчете на тысячу человек населения; однако общий коэффициент смертности продолжает расти (13,8 умерших на тысячу человек населения) и отрицательный естественный прирост населения также налицо (–2,7 тыс. чел.) [3].

В настоящее время Республика Беларусь находится на завершающем этапе, который предполагает некий уровень положительной стабилизации страны во всех сферах жизнедеятельности. Вышеприведенные показатели могут служить тому доказательством. Однако Республика Беларусь является открытым, а не закрытым государством, внешняя политика которого направлена на сотрудничество с другими странами. В связи с данным фактом последствия мирового экономического кризиса, начавшегося в 2008 г., отражаются на экономике страны. Так, в 2006–2008 гг. не наблюдалось роста валового внутреннего продукта (в 2006 г. — в сопоставимых ценах 110 % к предыдущему году и в 2008 г. — в сопоставимых ценах 110 % к предыдущему году); инвестиции в основной капитал уменьшились на 8,7 %; розничный товароборот увеличился лишь на 1,8 % [3]. Мировой финансовый кризис закончится, но можно констатировать, что его последствия, безусловно, отразятся на ценностных ориентациях населения планеты.

Для исследования изменения ценностных ориентаций поколений белорусского общества необходимо определиться с возрастными границами каждого из поколений. Существует плюрализм классификаций по выделению поколенных групп. Одна из самых распространенных — классификация по хронологическому критерию, которая была сформирована на основе выделяемых несколькими

авторами поколений западного и российского общества XX в. В рамках данной классификации выделяют следующие поколения: *Потерянное поколение* (1880–1900 гг. рождения (гг. р.)) — автор термина Гертруда Стайн [4]; *Величайшее поколение* (1901–1924 гг. р.) — Том Броуко [5]; *Молчаливое поколение* (1925–1945 гг. р.) — родоначальником этой категории считается издатель «Time» Геральд Кларк [6]; *Поколение Бэби-Бума* (1946–1964 гг. р.) — автором данного понятия является Лэндон У. Джонс [7]; *Поколение X* (1965–1982 гг. р.) — Джейн Дэверсон [8]; *Поколение Y* (1983–2000 гг. р.) — введено в обиход редакцией журнала «Advertising Age» [9]; *Поколение Z* (2001–2020 гг. р.) — впервые упоминается в теории поколений, разработанной американскими психологами Нейли Хоув и Уильям Штраусом [10].

Используя вышеприведенную классификацию поколений и опираясь на относительность возрастных границ поколенных групп, а также основываясь на данных двух национальных социологических исследований за 1990-й и 2008-й гг., мы предлагаем классификацию поколений, адаптированную к историческим событиям, происходящим на территории белорусских земель в XX — первой декаде XXI в.

Все взрослое население белорусского общества можно разделить на следующие четыре возрастные группы: 18–29 лет; 30–44 года; 45–59 лет; 60 лет и старше. В 1990-м г. к представителям данных групп относились акторы 1961–1972 гг. р., 1946–1960 гг. р., 1931–1945 гг. р., 1900–1930 гг. р. соответственно. В 2008-м г. — субъекты 1979–1990 гг. р., 1964–1978 гг. р., 1931–1945 гг. р., 1900–1948 гг. р. соответственно.

Таким образом, можно выделить следующие поколения белорусского общества XX — начала XXI в.:

- *Выносливое поколение* (1900–1930 гг. р.);
- *Реабилитационное поколение* (1931–1945 гг. р.);
- *Возрождающее поколение* (1946–1960 гг. р.);
- *Перестроечное поколение* (1961–1978 гг. р.);
- *Переходное поколение* (1979–1990 гг. р.);
- *Поколение новых белорусов* (1991–2012 гг. р.).

В контексте исследования динамики ценностных ориентаций поколений белорусского общества следует сделать акцент на проблеме типологизации ценностных ориентаций. Для этого необходимо изучить исторический аспект формирования интерпретации категории «ценность».

В. И. Плотноков разделил все теории о ценностях на следующие типы учений: аксиологический трансцендентализм, аксиологический психологизм, аксиологический нормативизм и аксиологический онтологизм [11].

Е. А. Данилова выделила три подхода, которые интегрируют сходные аксиологические концепции: *первый* — ценность рассматривается как субъективная значимость предмета для личности, группы или социума в целом; *второй* — ценность понимают как блага, существующие вне зависимости от субъективного мира актора; *третий* — ценность противоопоставляется реальности. Несмотря на это, они выступают в качестве социальнозначимых эталонов, идеалов, базиса для формирования основных целей в различных областях жизнедеятельности индивида [12].

Вышеперечисленные систематизации аксиологических теорий, солидарность с мнениями К. Маркса

и Ф. Энгельса о субъект-объектной природе ценностей [13, с. 103], выделение критерия классификации «источник ценностей» — все это позволило нам дифференцировать существующий объем аксиологического знания на следующие теоретические направления:

1. *Аксиологический субъективизм*. Исходит из понимания ценности как значимости любого объекта для конкретного субъекта. В контексте данной интерпретации категории ценности источник последней носит субъективный характер. Ценность формируется на основе чувств, эмоций и переживаемого опыта определенного актора. Представители данного подхода: Т. Лукман, П. Сорокин, П. И. Новгородцев и др.

2. *Аксиологический объективизм*. Ценность рассматривает как некий абсолют, как «вещь», находящуюся вне пространства и времени, удовлетворяющую определенную потребность субъекта. В связи с данным определением понятия можно говорить об объективной природе возникновения ценностей. Представители: Платон, И. Кант, А. А. Уайтхед.

3. *Аксиологический эктропизм*. Ценности понимает как значимые свойства одних вещей в рамках социокультурной среды конкретного общества. Таким образом, источник ценностей обладает объективно-субъективным характером: с одной стороны, источником формирования ценностей является общество как объективная реальность, с другой — индивиды, как части социальной системы и представители субъективного мира. Представители: О. Конт, З. Фрейд, Е. В. Горбатова.

4. *Аксиологический иррационализм*. Ценности подвергает трансцендентной интерпретации. Ценность — это недостижимый идеал, заданный извне предметного мира, к которому человечество должно стремиться. В данном случае источник ценностей носит субъективно-объективный характер, то есть что-то идеальное воспринимается как значимое и должное социумом. Представители: Р. Г. Лотце, В. Виндельбанд, Г. Рикерт.

Поскольку коммуникационный процесс предполагает взаимодействие между объектом и субъектом, в качестве критерия классификации ценностных ориентаций нами была выбрана «сфера общения», где ценностные ориентации дифференцируются на: *семью; общение с друзьями; работу и досуг*. Данная классификация изначально не претендует на универсальность. Выбор именно этой классификации обусловлен методологическим назначением, спецификой менталитета населения Республики Беларусь и особенностями социально-экономической атмосферы постсоветского белорусского государства.

Таким образом, существует несколько теоретико-методологических проблем изучения динамики ценностных ориентаций поколений белорусского общества: вопрос о наличии трансформационных процессов в рамках развития белорусского государства; определение возрастных границ поколений белорусского общества; типологизация ценностных ориентаций. Рассматривая первую проблему, можно утверждать, что, несмотря на определенные экономические успехи, говорить о завершении трансформационных процессов еще рано. Что касается второй

проблемы, то возрастные границы изучаемого объекта обусловлены хронологией белорусской истории за прошедший и нынешний век. Третью проблему следует решать с исторического анализа интерпретаций категории «ценность». Интегрируя и дополняя два подхода к классификации аксиологических теорий В. И. Плотникова и Е. А. Даниловой,

предлагаем свою структуру аксиологических теорий. Ссылаясь на то, что коммуникация предполагает взаимодействие между субъектом и объектом, за критерий классификации ценностных ориентаций поколений белорусского общества мы избираем «сферу общения», где ценностные ориентации делятся: на семью; общение с друзьями; работу и досуг.

Литература

1. *Заславская, Т.И.* Социетальная трансформация российского общества / Т.И. Заславская. — М.: Дело, 2002.
2. *Данилов, А.Н.* Переходное общество. Проблемы системной трансформации / А.Н. Данилов. — Минск: Харвест, 1998.
3. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь / Нац. стат. к-т Респ. Беларусь. — Минск, 2010.
4. *Дубин, В.Н.* Поколение: социологические границы понятия / В. Дубин // Мониторинг общественного мнения. — 2002. — № 2. — С. 11–15.
5. *Brokaw, T.* The Greatest Generation / T. Brokaw. — N.Y.: Random House, 1998.
6. *Clarke, G.* Essay: The Silent Generation Revisited / G. Clarke // Time. — 1970. — Monday, Jun. 29.
7. *Jones, Landon Y.* Great Expectations: America and the baby-boom generation / Landon Y. Jones. — N.Y.: Coward, McCann & Geoghegan, 1980.
8. *Hamblett, Ch.* Generation X / Ch. Hamblett and J. Deverson. — London: Tandem Press, 1964.
9. Generation Y. / Age Advertising (edit.). — 1993. — August 30. — P. 16.
10. *Strauss, W.* Generations: The History of America's Future, 1584 to 2069 / William Strauss & Neil Howe. — N.Y.: William Morrow, 1991.
11. *Плотников, В.И.* Аксиология / В.И. Плотников // Социальная философия. Словарь / под общ. ред. В.Е. Кемерова, Т.Х. Керимова. — М.: Академ. проект, 2003. — С. 5–13.
12. *Данилова, Е.А.* Эволюция теорий ценностей / Е.А. Данилова // Философия и социальные науки. — 2007. — № 4. — С. 47–51.
13. *Сокурянская, Л.Г.* Студенчество на пути к другому обществу: ценностный дискурс перехода / Л.Г. Сокурянская. — Харьков: Харьк. нац. ун-т им. В.Н. Каразина, 2006.

Summary

Dynamics of valuable orientations of generations of Belarusian society is examining — the issues of availability of transformational conditions in Belarus, determination of the bounds of generation's groups of Belarusian society, typologization of valuable orientations.

05.07.2011

В. А. Андреева

СОВЕТСКАЯ СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ В ЗАПАДНОГЕРМАНСКОЙ ИСТОРИОГРАФИИ 1960-х гг.

Рассматриваются особенности западногерманской историографии 1960-х гг. о системе образования СССР. Исследуются труды и деятельность ведущих научных центров по изучению советской системы образования на территории ФРГ. Отмечаются концептуальные основы изучения советского образовательного пространства. Делается вывод о высокой степени актуальности и значимости трудов о системе образования СССР в рассматриваемый период в связи с усилением роли компаративистских исследований, образовательным кризисом в капиталистических странах и соревновательным характером отношений между Востоком и Западом.

Развитие советской системы образования и педагогической мысли во второй половине XX в. было обусловлено идеологической константой марксистско-ленинской модели образования и воспитания, ограниченностью контактов с мировой школой и педагогикой, а также изменчивым политическим «климатом» времен «холодной войны» [1, с. 369].

В 1960-е гг. советская система образования при сохранении преемственности с образовательной политикой эпохи сталинизма, которые характеризовались приматом содержательного компонента в обучении и дисциплинизацией учащихся и учебного процесса, обозначила возврат к некоторым принципам трудового обучения, которые активно внедрялись в первые годы советской власти. В числе реформ времен «оттепели» значится также хрущевская реформа системы советского образования, основные положения которой изложены в Законе «Об укреплении связи школы с жизнью и о дальнейшем развитии системы народного образования в СССР» (1958).

Положения закона возвращали в советское образовательное пространство важные элементы реформы 1920-х гг.: соединение теоретического обучения с производительным трудом; наличие производственной практики у учащихся общеобразовательной школы; доминирование в учебных планах политехнического содержания и стимулирование участия школы и школьников в общественной жизни [2, с. 19]. За советской школой окончательно закрепились характеристики «единая», «трудовая» и «политехническая» [3, с. 384], которые характеризовали систему образования СССР до конца существования многонационального советского государства и являлись лейтмотивом рассуждения советской системы образования со стороны западных ученых, в том числе исследователей из ФРГ. Процессы в системе образования СССР вызывали большой интерес у западногерманских ученых, значительно возросший в 1960-е гг.

Основываясь на более ранних советологических исследованиях, ученые из ФРГ создали ряд фундаментальных научных трудов по вопросам образования и воспитания в Советском Союзе. Увеличение количества западногерманских исследований системы образования СССР в 1960-е гг. объясняется комплексом факторов. В этот период произошло некоторое потепление отношений между конкурирующими в рамках «холодной войны» системами и повышение проницаемости Железного Занавеса, связанные

с десталинизацией начального периода правления Н. С. Хрущева. В это же время наблюдалось усиление значения компаративистских исследований в области мировой педагогической науки [4], а также обозначился кризис в системе образования капиталистических государств. Нарастание кризисных явлений в системе образования ФРГ стало в 1960-е гг. предметом общественных дебатов и научных дискуссий. Базисом к углубленному и разностороннему рассмотрению этой проблемы послужила публикация серии статей Г. Пихта в журнале «Christ und Welt», в которых автор осветил негативные стороны западногерманской системы образования, ввел в активное употребление термин «образовательная катастрофа» («Bildungskatastrophe») и выдвинул гипотезу о том, что слишком низкий уровень образованности в обществе ставит под угрозу функционирование западногерманской демократии. В связи с общественным и научным резонансом на этот тезис наблюдение за развитием системы образования в СССР и других странах Восточного блока начало служить в качестве импульса к ревизии концепций образования ФРГ.

Многие западногерманские исследования, посвященные системе образования Советского Союза, были осуществлены при научно-исследовательских центрах педагогического профиля. Важными в этой области являлись Немецкий институт международных педагогических исследований во Франкфурте-на-Майне и Институт педагогики при Рурском университете г. Бохум, в котором долгое время работал известный ученый-компаративист, специалист в области советского образования, профессор доктор О. Анвайлер. В 1964–1990 гг. ученый возглавлял кафедру сравнительной педагогики в Бохумском университете, в 1973–1977 гг. он исполнял обязанности вице-президента Общества сравнительной педагогики в Европе, в течение более 30 лет был главой Международного комитета советских и восточноевропейских исследований. О. Анвайлер являлся также редактором издательской серии «Erziehungswissenschaftliche Veröffentlichungen des Osteuropa-Instituts an der Freien Universität Berlin» и педагогического журнала «Bildung und Erziehung» [5, с. 11].

Системе образования СССР были также посвящены исследования представителей западногерманской педагогической науки, не связанных институциональными рамками вышеназванных центров. С расцветом сравнительной педагогики в 1960-х гг.

связаны публикации таких ученых, как В. Миттер (Гамбург / Франкфурт-на-Майне), Л. Фрэзе (Марбург), Д. Гловка (Берлин / Мюнстер), Л. Лигле (Тюбинген) и Б. Шифф (Бремен). Эти исследователи создали многочисленные труды, анализирующие структуру и процессы в системе образования различных стран, в том числе компаративистские исследования образовательных сфер враждующих в рамках «холодной войны» систем [6, с. 2–3].

Для определения сильных и слабых сторон образовательного пространства конкурирующей социалистической системы представители западной науки стремились к многоплановому и объективному анализу системы образования СССР. Достоверные сведения и их обоснованная интерпретация давали импульсы к выбору стратегий для выхода из обозначившегося после Второй мировой войны кризиса в системе образования капиталистических государств, а также для «состояния» между системами образования враждующих блоков [7, с. 13–14; 24].

Понятие «состояние» становится ключевым содержательным элементом в созданном в начале 1960-х гг. коллективом известных авторов обширном сравнительном труде «Bildungswettlauf zwischen West und Ost» (Фрайбург-в-Брайсгау, 1961). Эта публикация в значительной степени отражает проблематику сравнительных исследований, посвященных вопросам образования в различных моделях индустриального общества. В созданной О. Анвайлером части данного труда, рассматривающей систему образования СССР, автор представляет основные концепции исследований в этой области, доминировавшие в западно-германской историографии системы образования СССР до конца 1980-х гг.

О. Анвайлер выделяет три этапа развития образования в Советском Союзе: период коренных изменений после Октябрьской революции; этап развития системы образования в 1930–1950-е гг.; «новый этап», синтезирующий революционные идеи большевиков и методы административного регулирования сталинской эпохи [8, с. 86]. Ученый особо выделяет в системе образования СССР высокую степень адаптации к меняющимся условиям научно-технического прогресса. Эту особенность исследователь связывает с политическими, экономическими и идеологическими факторами развития многонационального государства. По его мнению, педагогические теории и соображения отступали на второй план, в чем состояла слабая сторона советской системы воспитания и образования [8, с. 87].

О. Анвайлер особо подчеркивал преимущества общей единой общеобразовательной школьной системы, политехнической направленности образования и трудового воспитания. В то же время ученый подверг критике концепцию расширения роли вечернего и заочного образования в сфере гуманитарных дисциплин, что, по его мнению, повышало количество студентов, досрочно прекративших обучение, а также ставило под вопрос полноценное творческое развитие учащихся [8, с. 115].

В своих трудах ученый провел анализ основных идеологических конструкций эпохи хрущевских образовательных реформ, акцентируя внимание на педагогических концепциях К. Маркса и Ф. Энгельса,

а также В. Ленина и Н. Крупской. О. Анвайлер выделил сходные тенденции слияния общего и профессионального образования во многих странах мира. По его мнению, в советском государстве это развитие объяснялось и экономическими реалиями — необходимостью выполнения различных планов и задачей догнать и перегнать Запад в области промышленного производства [8, с. 118]. Один из основных тезисов ученого о развитии системы образования СССР утверждал, что советское образование опиралось на баланс между практическими потребностями преимущественно экономического характера и господствующей идеологической программатикой государства [8, с. 107–108, 118]. Этот тезис был развит Э. Беттхером, утверждавшим, что средством к достижению стратегических целей экономического характера в советском государстве выступала приоритетная направленность образовательного процесса на нужды индустрии, установки на поощрение подготовки кадров по отдельным профессиям, а также разнообразные возможности повышения уровня образования и квалификации советских граждан [9, с. 77–114].

Анализ идеологической константы об опережении Запада играл важную роль в исследованиях О. Анвайлера, рассматривавшего ее как программную цель функционирования системы образования СССР [8, с. 119–120]. Ученый отмечал, что к 60-м гг. XX в. достижения Советского Союза в области народного образования были значительны. Открытость и доступность образования для каждого гражданина являлась, по мнению исследователя, позитивным отображением принципа равенства советских людей и важнейшим средством социальной дифференциации. Исходя из последнего, О. Анвайлер выдвинул гипотезу о самопроизвольном возникновении на основе уровня образованности социальных формаций классового типа, которые противоречат базисному принципу «бесклассовости» общества при коммунизме. В реформах хрущевской эпохи, направленных на увеличение учебного времени для продуктивного труда всех учеников, известный западногерманский исследователь видел стремление правящих кругов к недопущению формирования классового сознания у детей зажиточных граждан с высоким уровнем образования, которые собирались идти по стопам родителей [8, с. 121]. Постоянная артикуляция со стороны властей необходимости расширения мировоззренческого воспитания в СССР свидетельствовала, по мнению О. Анвайлера, о том, что идеал воспитания и образования «нового человека» советского образца был далек от практической реализации.

Согласно утверждению ученого, идеологическая составляющая образовательного процесса в СССР была направлена на выполнение своеобразного государственного заказа по подготовке подрастающего поколения для жизни в коллективе с коммунистическими ценностями и нормами. В направленности воспитательного и образовательного процессов в Советском Союзе на общественное благо ученый видел перманентное явление, присутствовавшее в изменчивой советской педагогической науке и образовательной политике, начиная с 1917 г.

О. Анвайлер уделял внимание и вопросам, которые встали на повестке дня общественных дебатов

в СССР в связи с хрущевскими образовательными реформами. К ним относились: увеличение количества лет обязательного образования; включение элементов прикладного обучения в теоретическую составляющую уроков; поддержка вечерних школ и дополнительного образования для трудящихся. По мнению О. Анвайлера, эти вопросы были актуальны также в странах Запада, вынужденных, как и советское государство, реагировать на социальные изменения в индустриальном обществе. При этом ученый отмечал, что марксистско-ленинская идеология отвечает на эти вопросы стремлением к формированию личности, конформной интересам коллектива [8, с. 123].

Обсуждению хрущевской образовательной реформы 1958 г. было посвящено большое количество работ других западногерманских исследователей [9–11]. Понятие об «образовательном соревновании» («Bildungswettlauf»), определенное О. Анвайлером в труде «Bildungswettlauf zwischen West und Ost», стало ключевым термином и стимулирующим элементом этих научных исследований, посвященных советской системе образования. В своем сравнительном труде «Schulreform und Gesellschaft in der Sowjetunion 1958–1968» Д. Гловка уделил особое внимание направлениям и стратегиям развития советской средней школы с точки зрения общего для всех образовательных систем явления дифференциации учащихся в процессе обучения, а также ее инновационному потенциалу [11, с. 176–179].

В 1960-х гг. как в социалистическом, так и в капиталистическом лагере происходили процессы структурной перестройки и ценностной переориентации в области системы образования, которые были отражены в трудах представителей западногерманской педагогической науки. Известный ученый Л. Фрëзе, основатель и руководитель исследовательского центра сравнительной педагогики Марбургского университета, отмечал трансформационный характер развития системы образования в мировом масштабе, который, с одной стороны, следует общим тенденциям социально-экономического развития общества, а с другой — влияет на эти тенденции с помощью своих внутренних и внешних реформ [12, с. 7]. При этом ученый отмечал, что на первое место в развитии системы образования как в странах Запада, так и советского Востока выходит интернациональная интеграция, отказ от определенных национальных стратегий в пользу международной сочетаемости.

Международная образовательная интеграция осуществлялась в западноевропейских странах с помощью таких организаций, как Западноевропейский союз, Европейское экономическое сообщество, а в СССР выступала прерогативным направлением развития системы образования на всесоюзном уровне. Л. Фрëзе выдвинул гипотезу о том, что вторая индустриальная революция, сопровождавшаяся явлениями механизации и автоматизации, создала предпосылки для происходившей, по мнению ученого, в 1960-е гг. перегруппировки и уравнивания классовых и сословных групп общества [12, с. 9]. Однако, согласно утверждению Л. Фрëзе, против тенденции к уравниванию социальных классов выступает процесс формирования новых элит, свойственных индустриальному обществу. Престиж и обще-

ственный статус, которым обладает отдельный человек или социальная группа, формируется в меньшей степени исходя из происхождения или харизмы, а в большей степени исходя из уровня их общественной полезности.

По мнению исследователя, эти тенденции были свойственны как западному, так и советскому обществу. Однако, в то время как первое шло к такого рода изменениям столетиями, эволюционно, в СССР эти преобразования произошли в течение жизни одного поколения, революционным путем. В связи с этим Л. Фрëзе выдвинул гипотезу о том, что демократически-либеральная западная модель развития образования послужила образцом для советско-социалистической модели, опиравшейся на результаты длительного развития образовательного пространства в капиталистическом обществе [12, с. 10]. Леонхард Фрëзе указывал на сходные тенденции развития индустриальных обществ всеобщего благоденствия на Западе и в СССР, а также сходные для социалистического и капиталистического блоков социально-экономические, культурные и образовательные задачи по формированию личности и обеспечению ей достойной жизни в условиях периода 1960-х гг.

Западногерманские научно-исследовательские центры советологического и педагогического профиля, а также отдельные ученые стремились к сбору и распространению аутентичной источниковой базы о советском образовании. Так, в 1970 г. вышел изданный В. Миттером труд «Das sowjetische Schulwesen», характеризующий систему образования СССР в период 1958–1968 гг. Публикация базировалась на оригинальных русскоязычных источниках по системе образования СССР, которые были переведены издателем на немецкий язык. Этими источниками выступали, в первую очередь, статьи из советских газет, журналов и сборников научных работ, публикация которых, по мнению издателя, могла способствовать увеличению интереса со стороны немецких студентов к вопросам советского образования и компаративистским исследованиям [13, с. 5–6]. В своих работах ученый также уделял внимание актуальным проблемам подготовки учителей в советском государстве. Вопросам педагогического образования в СССР посвящен опубликованный в 1966 г. труд В. Миттера «Aktuelle Probleme der sowjetischen Lehrerbildung».

Отдельным аспектам советской системы образования после реформы 1958 г. посвящены публикации таких ученых, как Х. Фогт, Л. Лигле, Б. Шифф, З. Йенкнер, Й. Роггенкамп. Исследователь Х. Фогт подверг детальному анализу образование для взрослых в СССР, подробно описывая структуру образовательных возможностей для этой категории советских граждан [6, с. 22; 30–35]. При этом ученый остановился на отдельных аспектах эффективного развития советской системы образования [6, с. 4].

В изданном О. Анвайлером в 1969 г. фундаментальном труде «Bildungsreformen in Osteuropa» коллективом известных ученых в области педагогики и компаративистских исследований были представлены достижения и процессы в сфере социалистического образования различных стран Восточного блока. В своей статье для сборника, посвященной семейному воспитанию, а также социальной страти-

фикации советского общества, связанной с уровнем образования, Л. Лигле подчеркивал наличие закрепленных в реформе 1958 г. демократических принципов создания в СССР равных образовательных возможностей для учащихся из различных социальных слоев. По мнению ученого, такая ситуация способствовала общему повышению уровня образования [14, с. 57]. Вопросам дидактического обеспечения образовательного процесса пореформенного периода посвящена работа Б. Шиффа [15]. В. Миттер в статье для сборника подробно остановился на концепциях унификации и дифференциации в области советского образования [16].

Отдельным актуальным объектом изучения в рамках исследований советской системы образования выступила политехническая направленность образовательного процесса в СССР. Этот вопрос был детально рассмотрен в труде З. Йенкнера «Arbeitsteilung, allseitige Entwicklung des Menschen und polytechnische Bildung», а также в публикации Г. Шмидт «Die polytechnische Bildung in der Sowjetunion und in der DDR». Остановившись на теоретических основах политехнической направленности образования в Советском Союзе, З. Йенкнер раскрыл аспекты

практически ориентированного политехнического обучения в советской школе, которое было интенсифицировано с помощью хрущевской реформы 1958 г. [17, с. 146–147]. Реализация различных подходов к политехническому обучению была рассмотрена Г. Шмидт в ее сравнительном труде, посвященном анализу этой проблематики на основе опыта СССР и ГДР [18].

Таким образом, изучение системы образования СССР являлось в 1960-е гг. в ФРГ неотъемлемой частью стремительно развивавшихся компаративистских педагогических исследований. Рассматривавшиеся в рамках советологической парадигмы процессы в области советской системы образования были отражены в работах, созданных как сотрудниками влиятельных западногерманских научно-исследовательских институтов, так и отдельными учеными педагогического профиля. При этом исследователи из ФРГ стремились к объективному анализу выбранной проблематики, уделяли внимание описанию достижений советского образования и вносили свою лепту в разработку стратегий по выходу из образовательного кризиса, наметившегося в капиталистических странах в послевоенный период.

Литература

1. Джуринский, А.Н. История педагогики : учеб. пособие для студ. педвузов / А.Н. Джуринский. — М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999.
2. Богуславский, М.В. Реформы российского образования XIX–XX вв. как глобальный проект / М.В. Богуславский // Вопросы образования. — 2006. — № 3. — С. 5–21.
3. История педагогики в России. Хрестоматия для студ. гуманит. фак. высш. учеб. заведений / сост.: С.Ф. Егоров. — М. : Академия, 1999.
4. Stuebig, H. Die Wiederbegründung der Vergleichenden Erziehungswissenschaft in Westdeutschland nach dem Zweiten Weltkrieg — Friedrich Schneider und Franz Hilker / H. Stuebig // Bildung und Erziehung. — 1997. — Jg. 50. — S. 467–480.
5. Marek, F.A. Opinia dla Senatu Uniwersytetu Warszawskiego w związku z nadaniem tytułu doktora honoris causa Profesorowi Oskarowi Anweilerowi / F.A. Marek // Uroczystość wróczenia dyplomu doktora honoris causa Uniwersytetu Warszawskiego Oskar Anweiler 27 czerwca 2007 roku // Biuro Promocji Uniwersytetu Warszawskiego. — Warszawa, 2007. — S. 5–11.
6. Vogt, H. Die Erwachsenenbildung in der Sowjetunion / H. Vogt. — Berlin : Carl Heymanns Verl., 1962.
7. Gehmacher, E. Wettlauf mit der Katastrophe: Europäische Schulsysteme / E. Gehmacher. — Wien u. a. : Europa Verlag, 1965.
8. Anweiler, O. Das sowjetische Bildungswesen / O. Anweiler [u. a.] // Bildungswettlauf zwischen West und Ost / hg. von L. Froese. — Freiburg u. a., 1961. — S. 85–126.
9. Boettcher, E. Die sowjetische Wirtschaftspolitik am Scheidewege / E. Boettcher. — Tuebingen : Mohr, 1959.
10. Froese, L. Die Sowjetunion in Europa / L. Froese. — Wiesbaden : Harrassowitz, 1962.
11. Glowka, D. Schulreform und Gesellschaft in der Sowjetunion 1958–1968 / D. Glowka. — Stuttgart : Ernst Klett Verlag, 1970.
12. Froese, L. Bildungstendenzen in der modernen Welt / O. Anweiler [u. a.] // Bildungswettlauf zwischen West und Ost / hg. von L. Froese. — Freiburg u. a., 1961. — S. 7–36.
13. Mitter, W. Vorwort // Das sowjetische Schulwesen / hg. von W. Mitter. — Frankfurt am Main : Akademische Verlagsgesellschaft, 1970. — S. 5–6.
14. Liegle, L. Soziale Schichtung, Familienerziehung und Schulerfolg in der Sowjetunion / O. Anweiler [u. a.] // Bildungsreformen in Osteuropa / hg. von O. Anweiler. — Stuttgart u. a., 1969. — S. 56–72.
15. Schiff, B. Didaktische Aspekte der Grundschulreform in der Sowjetunion / O. Anweiler [u. a.] // Bildungsreformen in Osteuropa / hg. von O. Anweiler. — Stuttgart u. a., 1969. — S. 73–90.
16. Mitter, W. Einheitlichkeit und Differenzierung als Problem der sowjetischen Schulreform / O. Anweiler [u. a.] // Bildungsreformen in Osteuropa / hg. von O. Anweiler. — Stuttgart u. a., 1969. — S. 108–140.
17. Jenkner, S. Arbeitsteilung, allseitige Entwicklung des Menschen und polytechnische Bildung / S. Jenkner. — Braunschweig : Georg Westermann Verlag, 1966.
18. Schmidt, G. Die polytechnische Bildung in der Sowjetunion und in der DDR. Didaktische Konzeptionen und Lösungsversuche / G. Schmidt. — Berlin : Quelle & Meyer, 1973.

Summary

Peculiarities of West German historiography of the 1960s about the Soviet educational system are considered in the article. Works and activities of the leading scientific centers on investigating of Soviet system of education in the Federal Republic of Germany are examining. Conceptual bases of investigation of the Soviet educational zone are pointed out. There is a conclusion that in the course of investigation of the system of Soviet education, papers on the system of education in the USSR in the examining period were of great importance.

Е. А. Бруханчик

ПОЛОЖЕНИЕ БАНКОВСКИХ СЛУЖАЩИХ В БЕЛОРУССКИХ ГУБЕРНИЯХ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ В НАЧАЛЕ XX в.

Представлены данные о категориях банковских служащих в начале XX в., их заработной плате, социальном статусе, условиях работы, карьерном росте, отношении к ним руководства, пенсионных накоплениях. Показано влияние особенностей профессии на экономическое положение работников банков различного уровня, объясняется причина отсутствия законодательного регулирования трудовых отношений между руководством и рядовым работником, а также профессиональных организаций служащих кредитных учреждений. Обращено внимание на национальный состав данной категории работников в белорусских губерниях, принципы назначения высшего руководства банков.

Банкир как профессия на белорусских землях появилась достаточно давно. Современная очертания она приобрела во второй половине XIX в., со времени возникновения частных кредитных учреждений и расширения их филиальной сети.

Сохранилось мало сведений о принципах работы банковских служащих, условиях их труда, размерах жалования, профессиональных организациях, особенностях назначения на должности, специфике работы, обязанностях и т. д. Имеющиеся издания, в частности брошюры помощника поверенного И. Блюменфельда, бывшего банковского работника И. Урманова, несут субъективный характер, в них отсутствуют статистические данные. Архивные документы ввиду плохой сохранности и систематизации также не позволяют дать исчерпывающий ответ на вопрос о банковских служащих как отдельной социальной группе, сложившейся к началу XX в. Несмотря на скудость информации, имеющиеся в нашем распоряжении сведения дают возможность рассмотреть отдельные аспекты деятельности работников кредитных учреждений.

Банковские служащие в начале XX в. не составляли единого целого. Они различались по кругу выполняемых обязанностей, величине оклада и социальному положению в обществе. И. Урманов выделяет три вида служащих: младших, доверенных и директоров отделений [13, с. 11, 21–22].

К *младшим* относят посыльных, конторщиков, счетоводов, биржевиков, специалистов по отдельным отраслям банковского дела (учет векселей, инкассо и пр.), по товарным операциям банков, юристов, техников, писцов, канцеляристов, кассиров и др.; к *доверенным* — «так называемых доверенных, имеющих право подписи за банк» [13, с. 21]; к *директорам отделений* — высшее начальство отделений, директора, председателей и членов правлений.

В зависимости от принадлежности к той или иной группе, служащий получал разное жалование. Размер суммы зависел от многих факторов: формы собственности (частный банк или государственный); расположения конторы, ее прибыльности; личности управляющего; стажа работы, компетентности служащего. Размер оклада работников в отделениях частных банков составлял: 168–420 руб. в год для мелких служащих, 700–1 500 руб. в год для «доверенных» и 3 000–15 000 руб. в год для управляющих. Особо

ценные сотрудники из числа начальства могли получать в год 20 000–80 000 руб. и даже выше, но это были, как правило, «выдающиеся банкиры» [13, с. 10, 21, 23].

Если сопоставить эти данные со среднегодовыми ценами на продукты питания и различные виды услуг, то окажется, что это были незначительные суммы. Так, 1 килограмм черного хлеба стоил 5 коп., белого — 12 коп., картофеля — 2 коп., вареной колбасы — 35 коп., 1 литр водки — 30 коп., 1 метр сукна — 2,8 руб. [2, с. 118]. Цена проезда на поезде за 1 версту для пассажиров 3-го класса равнялась 9 коп., поездка на извозчике обходилась минимум в 10–15 коп. [4, с. 316].

Среди белорусских отделений высокооплачиваемых управляющих не было. Глава коммерческого банка в белорусских губерниях в среднем получал 5 200–5 300 руб. В Могилевском отделении Азовско-Донского банка в 1912 г. управляющий получал 4 953 руб., в 1913 г. — 5 376 руб., в 1915 г. — 5 880 руб., Витебском отделении Русско-Азиатского банка в 1916 г. — 5 250 руб., Гомельском отделении того же банка в 1916 г. — 5 000 руб., директор Рогачевского городского общественного банка в 1913 г. — 1 200 руб. в год без надбавок и премий [7, л. 47; 8, л. 77; 9, л. 130; 6, л. 31].

В число данных сумм входил не только сам оклад и премиальные, но и выплаты к пасхальным и новогодним праздникам, дополнительные прибавки на случай повышения цен («индексация»), тантьемы [10, л. 73; 13, с. 9]. Тантьема в современном представлении — это бонус. Она утверждалась общим собранием акционеров банка по итогам года из числа полученной прибыли.

В целях экономии средств на зарплату работника, руководство стремилось содержать минимальный штат сотрудников, так как эта статья расходов была самой большой: в среднем около 50–60 % от всех расходов [7–12]. Это приводило к тому, что один работник мог вполне работать за двоих. Даже увеличение оборотов отделений и его прибыли не были гарантом открытия новых ставок для персонала.

Потребность в специалистах банковской сферы ежегодно возрастала. Нередки были случаи, когда одни банки переманивали служащих высокой квалификации другого банка. Банки неохотно расставались со своими работниками, опасаясь, что, уходя в другое кредитное учреждение, те раскроют их коммерческую тайну.

Если сравнить зарплаты служащих банка с доходами представителей других профессий, например

минских промышленных рабочих всех категорий, которые зарабатывали от 178,6 руб. до 219,8 руб. в год, то окажется, что заработки клерков крайне невысоки [14, с. 131]. И. Урманов так оценивает их денежное довольствие: «...такое вознаграждение даже в самых глухих уголках недостаточно для сколько-нибудь сносного человеческого существования даже одинокого человека...» [13, с. 10].

Такое положение работников частных банков связано не только с позицией руководства сэкономить на персонале. Особенности профессии банкира обязывали вести определенный образ жизни. Он не мог одеваться так, как простой рабочий, проживать там, где торговцы и ремесленники. Это, в частности, касалось банкиров высшего ранга — управляющих и директоров. Они имели отдельную статью расходов: «на представительство» (организация приемов, выходы в свет, содержание собственного выезда, покупка дорогой одежды и т. д.). Правление банка часто безразлично относилось к этим растратам, понимая, что без данной статьи расходов невозможно обойтись, так как глава местного отделения банка — лицо данного учреждения в провинции. От его личных связей и знакомств, завязанных на приемах, зависят прибыли банка и процветание.

Карьерный рост многих служащих обуславливался и другими факторами. Если во второй половине XIX в. руководство кредитного учреждения стремилось взять на работу лиц без финансовых знаний (военных в отставке, женщин с домашним образованием и т. д.), удешевляя таким образом свои расходы, то к началу XX в. ситуация изменилась. Увеличение оборота отделений, расширение круга их операций и заграничных связей вынудили руководство банков тщательнее подбирать персонал, требуя от него подтверждения своей благонадежности, диплома об образовании (минимум среднем), знания двойной и тройной бухгалтерии, иностранных языков и товаров (при принятии их в залог и реализации). Служащий операционного зала должен быть обходителен с клиентами, быстр при выполнении той или иной операции и обладать усердием.

Сложности банковской профессии не ограничивались вышеперечисленными причинами. Временные рамки работы персонала и санитарное состояние помещений частных банков также свидетельствуют о трудностях банковского труда. Рабочий день отделений для клиентов обычно длился 5–7 часов. Но служащие обязывались приходить на работу раньше на полчаса, чтобы подготовить надлежащее рабочее место, необходимые бумаги. После закрытия персонал также задерживался, чтобы сделать нужные записи, отобрать корреспонденцию для отправки и т. д. Таким образом, рабочий день служащих составлял не менее 9 часов.

В профессиональные обязанности банковских служащих входило составление месячных, квартальных и годовых отчетов, смет и других документов. Самым напряженным временем было составление годовых отчетов: «...в эти периоды служащие обычно остаются в отделениях с раннего утра до 12–4 часов ночи... им принося от из дому обед, они едят наспех, кое-как, изнемогая от усталости» [13, с. 33]. Это правдоподобно, поскольку в те времена отсутствовали технические средства, ускоряющие счетоводство.

Некоторые банки, учитывая напряженные условия работы мелкого персонала и их низкие заработки, в качестве «поощрения» предоставляли бесплатные завтраки. В Могилевском отделении Азовско-Донского банка в 1909 г. для 9 служащих запросили из правления сумму в 365 руб. в год, мотивируя это тем, что «вечерние занятия [сверхурочная работа — прим. **Е. Б.**] тянутся у нас почти 9 месяцев в году, кроме того, служащие занимаются также по воскресным и праздничным дням» [7, л. 6 об.]. На завтрак предлагался чай с лимоном и сахаром, хлеб [7, л. 6 об.].

Ненормированный рабочий день мелких банковских служащих усугублялся тяжелыми санитарными условиями их работы. Если операционные залы и приемные отличались простором, хорошей освещенностью и вентиляцией, то рабочие помещения были неудобными: «Лаборатории банковского производства... оказываются на задворках, характеризуются казарменным стилем обстановки, страдают недостатком света, воздуха и плохой вентиляцией. И они сидят в душных, тесных помещениях, часто сырых и холодных..., воздух которых насыщен испарениями черных лестниц, дворов, помоек... приходится большую часть дня работать при искусственном освещении» [1, с. 22; 13, с. 36].

Отметим, что в начале XX в. часто совершались ограбления кредитных учреждений, так как система безопасности во многих была несовершенной. При вооруженном налете клерки в операционном зале могли пострадать и даже погибнуть. Многие работники отказывались принять оружие, оказывать сопротивление при нападениях, так как их жизни не были застрахованы [3, с. 13].

Такие сложные условия труда приводили к развитию профессиональных заболеваний, преждевременному старению и смерти. Но если работнику не удавалось подняться вверх по карьерной лестнице, он не спешил уходить на пенсию, а продолжал работать. Это было связано с издержками пенсионной системы в стране и необходимостью содержать семью.

В целях облегчения материального положения служащих многие частные банки открывали при конторах дешевые столовые. Таковые имелись в Витебском отделении Русско-Азиатского банка (на ее содержание в 1916 г. было выделено 263 руб.), Гомельском отделении Северного банка (в 1916 г. — 456 руб.), Минском отделении Северного банка (в 1916 г. — 834 руб.) [10, л. 77; 11, л. 130; 12, л. 141].

Особенностью частных банков было ежегодное отчисление средств в пенсионный фонд служащих (сберегательно-вспомогательная касса). Минское отделение Русско-Азиатского банка за 1910–1916 гг. отчисляло в среднем — 2 440 руб. в год, Витебское отделение того же банка за 1911–1917 гг. — соответственно 898 руб., Гомельское отделение Северного банка за 1910–1916 гг. — в среднем 1 590 руб., Гомельское отделение того же банка в 1904 г. — 491 руб., Минское отделение в 1909 г. — 1 997 руб. [10, л. 11, 28, 74, 94, 122, 140; 8, л. 14, 32, 51, 76, 103; 9, л. 11, 31, 70, 88, 111, 129; 11, л. 11; 12, л. 11]. Но в случае банкротства все они пропадали и работник оставался без средств к существованию. Государство не брало на себя обязательств по отношению к пенсионерам и иным работникам. Отметим, что в Австрии и Германии

в это время были введены обязательные пенсии для банкиров, регламентированные государством.

В законах Российской империи, регулирующих трудовые отношения между работником и нанимателем, банковские служащие не упоминались. Их профсоюзы стали появляться только к 1910 г., и не всегда они являлись теми организациями, которые защищали интересы рабочих. Большинство из них возглавлялось руководством банков, что ограничивало их деятельность или делало их недееспособными.

Известно о существовании одной независимой организации банковских работников — потребительского общества служащих петроградских частных банков, которое было образовано в 1915 г. Данные о его работе не сохранились. Белорусских аналогов данной организации не могло быть, так как часть территории была оккупирована немецкими войсками, а в прифронтовой зоне, где находилась Ставка Верховного Главнокомандующего, запрещалось организовывать общества подобного типа. Кроме того, многие кредитные учреждения в 1915 г. находились в эвакуации или готовились к ней, что также не способствовало созданию профессиональных организаций банковских служащих.

Несмотря на отсутствие профсоюзов банковских служащих и их тяжелое положение, для белорусских

губерний было характерно отсутствие национальной нетерпимости по отношению к работникам кредитных учреждений. Единственное ограничение касалось должности управляющего данной категорией учреждений — он выбирался не из числа местных кадров, а присылался из другой губернии. Обязательными условиями его избрания на должность было православное вероисповедание, политическая благонадежность и опыт работы на руководящих должностях [2, с. 71–75]. Отделения частных банков возглавляли преимущественно евреи: Шиф Яков Абрамович (Витебское отделение Русско-Азиатского банка), Конторович Давид Григорьевич (Гомельское отделение Русско-Азиатского банка) [8–9].

Таким образом, материальное положение большинства банковских служащих, условия их труда были тяжелыми в силу отсутствия профессиональных организаций, законодательных норм и инициативы со стороны самих служащих защищать свои интересы. Банковское руководство стремилось извлечь максимум прибыли, препятствуя образованию организаций, способных оказывать помощь в решении жизненно важных проблем труженика банка. Погоня за прибылью заставляла руководство банков выбирать работников по их профессиональным качествам, квалификации и работоспособности.

Литература

1. *Блюменфельд, И.* Банковслужащие / И. Блюменфельд. — СПб.: Тип. Л.Я. Ганзбурга, 1913. — Вып. 1.
2. *Драздова, К.А.* Управляючыя Мінскага аддзялення Дзяржаўнага банка Расійскай імперыі (1881–1917 гг.) / К.А. Драздова // Беларусь у эпоху рэвалюцыйных узрушэнняў: да 100-годдзя выхаду ў свет газеты «Наша ніва»: матэрыялы Рэсп. навук.-тэарэт. канф., г. Мінск, 10 лістап. 2006 г. / Бел. дзярж. пед. ун-т імя М. Танка; навук. рэд. А.П. Жытко. — Мінск: БДПУ, 2006. — С. 71–75.
3. Как предохранить банки от нападений / сост. Д.А.Б. — СПб.: Тип. «Феникс», 1906.
4. Памятная книжка Минской губернии на 1900 г. / Мин. губерн. стат. ком. — Минск: Губерн. тип., 1899.
5. Памятная книжка Могилевской губернии на 1901 г. / Могил. губерн. стат. ком. — Могилев: Тип. губерн. правлен., 1901.
6. Российский государственный исторический архив (РГИА). Фонд 583. — Оп. 2. — Д. 745. Дело отчетов о деятельности Рогачевского городского общественного банка. Ч. 1. 1913 г.
7. РГИА. Фонд 616. — Оп. 2. — Дело 109. Переписка Правления с Могилевским отделением банка. 1908–1917 гг.
8. РГИА. Фонд 630. — Оп. 1. — Дело 279. Отчеты Витебского отделения Русско-Азиатского банка за 1911–1912 гг., 1915–1917 гг.
9. РГИА. Фонд 630. — Оп. 1. — Дело 343. Отчеты Гомельского отделения Русско-Азиатского (Северного) банка за 1910–1913 гг., 1915–1916 гг.
10. РГИА. Фонд 630. — Оп. 1. — Дело 427. Отчеты Минского отделения Русско-Азиатского банка и сводные отчеты отделения и подчиненного ему Витебского комиссионерства за 1910–1912 гг., 1914–1916 гг.
11. РГИА. Фонд 637. — Оп. 1. — Дело 162. Отчет Гомельского отделения Северного банка за 1904 г.
12. РГИА. Фонд 637. — Оп. 1. — Дело 231. Отчет Минского отделения Северного банка за 1909 г.
13. *Урманов, И.* Банковские служащие / И. Урманов. — Пг.: Тип. «Печатный труд», 1915.
14. *Шибeko, З.В.* Минск в конце XIX — начале XX в.: очерк соц.-экон. развития / З.В. Шибeko / науч. ред. К.И. Шабуня, М.О. Бич. — Минск: Наука и техника, 1985.

Summary

In the article there are data on the categories of bank clerks at the beginning of the XXth century in the Belarusian provinces: their salary, social status, working conditions, career prospects, attitude of management towards them and retirement's savings. Impact of careers' peculiarities on economic status of bank clerks of different level is shown. The article explains the reason for the lack of legal regulations of labor relations between the management and clerks. The author points out that clerks of credit institutions didn't have professional organizations. The article draws attention to the ethnic composition of clerks in Belarusian provinces, the principles of the appointment of senior management of banks.

09.02.2011

А. С. Буракова

ПАРТИЗАНСКИЙ БЫТ В МУЗЕЙНОЙ ЭКСПОЗИЦИИ

Рассмотрены некоторые аспекты экспозиционного отражения партизанского быта в музеях Беларуси. Уделено внимание работе оружейных, швейных, обувных мастерских, лесных школ. Отмечается увеличение с течением времени количества экспозиционных материалов о повседневной жизни участников партизанского движения, а также тенденция к более объективному отражению данного аспекта истории всенародного сопротивления врагу в экспозициях музеев.

Быт партизан Великой Отечественной войны получил широкое отражение во многих действующих экспозициях музеев Беларуси. В них большое внимание уделено влиянию бытовых условий участников партизанского движения на эффективность боевой деятельности. Тяжелые условия жизни, нехватка оружия, медикаментов, одежды, предметов быта активизировали фантазию и изобретательность партизан. Результаты их творческого поиска также широко представлены в музейных экспозициях.

Научная и мемуарная литература по истории партизанского движения в основном посвящена отражению боевой деятельности его участников. Быт партизан редко становился предметом самостоятельного исследования. Некоторые аспекты повседневной жизни населения семейных лагерей представлены в книге А. И. Залесского «Быт белорусских крестьян в партизанском крае» [1]. Автор выделяет производственный, материальный, семейный и общественный быт партизан. Работы, содержащие комплексное исследование экспозиционного отражения данной темы в музеях Беларуси, в исторической науке отсутствуют.

Анализ тематико-экспозиционных планов музеев Беларуси позволил отметить, что в экспозициях, созданных в 40–60-е гг., акцент сделан на отражении героической боевой деятельности партизан, руководящей роли ВКП(б) в развертывании всенародного сопротивления врагу, а теме повседневной жизни участников партизанского движения уделено недостаточно внимания. В отчете о работе Белорусского государственного музея истории Великой Отечественной войны за 1947 г., например, указывалось на то, что в экспозиции находится мало материалов о быте партизан [2]. Только в 1973 г. в экспозиции музея появляется раздел «Партизанские зоны», автором тематико-экспозиционного плана которого была Р. А. Черноглазова. В данном разделе, кроме повседневной жизни партизан, отражен быт крестьян партизанского края. Уделено внимание работе оружейной, швейной, обувной мастерских, партизанских госпиталей, лесных школ.

Материальный быт (жилищные условия, одежда, обувь, продовольствие) нашел наиболее широкое отражение в экспозициях. Во многих музеях экспонируются фотографии, рисунки и диорамы, на которых представлены партизанские лагеря. Ряд партизанских лагерей воссоздан в натуральную величину в «среде обитания», то есть в местах их реального нахождения во время войны. Выбор пал на наиболее

крупные лагеря, в которых дислоцировались подпольные обкомы КП(б)Б и ЛКСМБ, штабы партизанских соединений, подпольные типографии. В мемориальных комплексах «Усакино» (1985) в Кличевском районе Могилевской области, «Хованщина» (1971) в Ивацевичском районе Брестской области и Музее партизанского быта (2000) возле деревни Ровное поле в Россонском районе Витебской области воспроизведены различные типы партизанских землянок: штабные, жилые, оборудованные под мастерские, лесные школы.

В ряде музеев созданы стилизованные под землянки сооружения как под открытым небом, так и в стационарных экспозициях. В состав историко-культурного комплекса «Линия Сталина», например, входит композиция «Партизанская деревня». Над созданием внутренних интерьеров входящих в ее состав штабной и жилой землянок, кухни, госпиталя, землянки для сельского населения работали сын А. В. Романова, командира партизанской бригады имени К. К. Рокоссовского, и бывший воин-интернационалист С. Н. Князев. В Гомельском музее военной истории на площадке рядом с образцами боевой техники также представлен стилизованный вариант партизанской землянки. Несмотря на неточность воспроизведения партизанского быта, их недостаточную привлекательность и экспрессивность, подобные стилизации имеют право на существование в музейной практике. Главным аргументом в их пользу выступает доступность широкому кругу посетителей в отличие от воссозданных в среде обитания партизанских лагерей.

В стационарных экспозициях многих музеев воссозданы ансамблевым методом интерьеры землянок. В разработке отдельных интерьеров принимали участие бывшие партизаны Беларуси. Авторами оружейной мастерской и подпольной типографии в экспозиции Белорусского государственного музея истории Великой Отечественной войны являются ветераны партизанского движения В. М. Бочаров, Л. Н. Николаев, А. А. Кисляков [3]. Оригинальна землянка, созданная в подвальном помещении в музее истории Клетчины. Вход в нее находится в центре экспозиционного зала, посвященного партизанскому движению на территории Клецкого района. Подобный прием позволяет символически представить землянку как сооружение, углубленное в землю.

В экспозициях музеев наряду с землянками представлены другие типы партизанских жилищ: буданы и курени. Буданы в отличие от землянок —

наземные постройки, используемые для проживания в основном летом. В связи с этим многие представленные в музейных комплексах партизанские жилые постройки необходимо именовать буданами, хотя по традиции мы широко употребляем название «землянка». Слово «курень» использовалось для обозначения временного жилья. В экспонируемой в Гомельском музее военной истории рукописной книге «Рогачевские партизаны в борьбе с немецко-фашистскими захватчиками» (авторы: С. М. Свердлов, П. Е. Воробьев, художественное оформление: М. Липень) текст сопровождается рисунками с изображением землянки и куреня. Фотография «Курень в лесу возле деревни Партизаны» в экспозиции Рогачевского музея народной славы позволяет более наглядно представить данный тип жилой постройки. Курень имеет округлую форму, сложен из кольев и покрыт еловыми ветками.

Внутренний интерьер представленных в экспозициях землянок и буданов составляет преимущественно самодельная мебель из досок и бревен. Воссозданная в экспозиции Новогрудского историко-краеведческого музея землянка 1-й кавалерийской бригады в качестве мебели имеет кавалерийское седло.

Своеобразной визитной карточкой партизанской землянки является железная печка-временка «буржуйка». Свое название печь получила из-за довольно большого расхода дров. Она быстро нагревалась, но и быстро остывала, дрова подкладывать приходилось каждые 10–15 минут. В интерьерах землянок в Могилевском областном краеведческом музее, Кобринском военно-историческом музее, музее боевого содружества в поселке Россоны она занимает центральное место. В Любанском музее народной славы экспонируется оригинальная печь из кожуха авиабомбы.

Для освещения землянок использовались керосиновые лампы и другие осветительные приборы. В экспозициях многих музеев представлены приспособленные под них гильзы крупнокалиберных пулеметов. В гильзу заливался жир через специальное отверстие, а в узкую щель, полученную путем ее сплющивания, протягивался фитиль. В экспонируемом в Гомельском музее военной истории рукописном листке с подзаголовком «Освещение жилья» приводится информация об использовании партизанами самодельных восковых свечей.

Преследуемые немецко-фашистскими захватчиками участники партизанского движения вынуждены были часто менять места дислокации и поэтому не имели возможности построить даже временное жилье. На одной из фотографий экспозиции Витебского областного краеведческого музея изображены спящие на земле возле костра партизаны. Данный снимок отражает трудности повседневной жизни участников партизанского движения. Если зимой партизаны страдали от холода, то летом — от укусов насекомых. В качестве иллюстрации в Слонимском районном краеведческом музее экспонируется набросок партизанского художника Н. М. Белявского «Спящий партизан, которого донимают комары».

Большое значение для партизан имело не только наличие жилища, но и обеспеченность их продуктами питания. Еда партизан не отличалась разно-

образием, особенно в зимний период. При приготовлении пищи использовались в основном лесные растения, в отдельных партизанских лагерях выращивались овощи на специально устроенных огородах. О вегетарианском характере пищи партизан свидетельствует имеющееся в Ивацевичском краеведческом музее меню: «Завтрак: пшенная каша, чай с травами. Обед: щи из крапивы, пшенный кулеш, компот из сушеных ягод. Ужин: картошка, салат из трав (сныти, одуванчиков, заячьей капусты), чай с веточками и листьями». Продуктами питания партизан снабжало также местное население.

Одним из источников пополнения запасов партизан являлась охота на зверей. В условиях партизанского края имели место редкие случаи, когда продуктами питания обеспечивали партизан дикие животные. В качестве примера можно привести экспонируемый в Березовском историко-краеведческом музее рисунок «Неожиданная помощь», на котором изображен волк, несущий на пост партизан овцу.

Процесс приготовления пищи в партизанских лагерях проиллюстрирован в экспозициях при помощи фотографий «Партизанская пекарня», «Партизанская кухня» и т. д. Работали на кухнях преимущественно проживающие в семейных лагерях родственники участников партизанского движения. Например, поварами в отряде № 112 имени А. П. Черткова, который дислоцировался в Ивацевичском районе, были сестра и мать известного партизана-подрывника Николая Гойшика. Пищу готовили в специальных котлах, подвешенных над огнем.

Значительная часть представленной в экспозициях музеев домашней утвари и посуды — трофейные вещи: от традиционных немецких столовых приборов до эксклюзивных предметов. В Витебском областном музее Героя Советского Союза М. Ф. Шмырева экспонируется изъятый у немцев в 1941 г. медный чайник на 30 литров, которым пользовались партизаны бригады имени Краснознаменного Ленинского комсомола.

Нехватка необходимых в хозяйстве вещей активизировала изобретательность партизан. Для создания предметов быта ими были использованы элементы боеприпасов, военной техники и т. д. Это иллюстрируется наличием в экспозиции Белорусского государственного музея истории Великой Отечественной войны миски из остатков подбитого в Полесской области немецкого самолета. Поскольку в партизанских формированиях в избытке были гильзы, они в зависимости от размера использовались для создания разнообразных предметов быта. В Белорусском государственном музее истории Великой Отечественной войны экспонируются ложка и нож с ручками, изготовленными из гильзы партизанами Ленинской бригады Барановичской области. Зажигалка из патронной гильзы представлена в экспозиции мемориального музея имени Героя Советского Союза К. С. Заслонова, оригинальная ваза — в музее истории Клетчины, ручка из гильзы от винтовочного патрона — в Витебском областном краеведческом музее.

Проблематичным в условиях партизанских лагерей было соблюдение правил личной гигиены. В связи с этим в экспонируемом в Витебском областном краеведческом музее рукописном листке «Чистота —

залог здоровья» отмечается, что «многие пренебрегают баней, моются 1–2 раза в месяц, белье носят, пока оно не сгниет на плечах...». В борьбу за чистоту и здоровье включались партизанские художники. В копиях рисунков художника М. Липеня в музее истории медицины в Минске отражение получили процесс бритья, стрижки волос, а также лечебно-профилактические мероприятия партизан.

Повседневная жизнь партизанских зон включала работу оружейной, швейной, обувной и других мастерских. В экспозициях многих музеев данный аспект жизни партизан отражен при помощи фотографий с представленным в них процессом производства оружия, одежды, обуви. В тематико-экспозиционные комплексы, посвященные работе партизанских мастерских, входят вещевые источники: инструменты, исходные материалы и заготовки, а также созданные образцы необходимых в боевой деятельности и быту предметов. В Белорусском государственном музее истории Великой Отечественной войны представлен интерьер оружейной мастерской Пинского партизанского соединения. Она оборудована металлическими инструментами и приспособлениями, при помощи которых мастера-оружейники ремонтировали старые и создавали новые образцы боевого вооружения. При создании оружия партизаны проявляли завидную изобретательность, используя необычные материалы. Ярким примером выступает самодельный автомат, подаренный командиру Пинского соединения В. З. Коржу коллективом мастеров партизанского отряда им. Котовского бригады им. С. Буденного. Ручка автомата сделана из рога коровы, кожух — из рамы трофейного велосипеда, алюминиевые накладки — из остатков немецкого самолета, спусковой механизм — из кусков железной бочки, затвор — из вала мельницы, ствол — из русской винтовки образца 1891–1930 гг. Пайка деталей проводилась борной кислотой, стеклом и бурой, воронение — луком и березовым дегтем [4, с. 16].

Ввиду нехватки ткани в условиях партизанского края портные часто использовали парашютный шелк для пошива одежды. В Белорусском государственном музее истории Великой Отечественной войны экспонируется блуза А. Н. Захаровой, комиссара 255-го партизанского полка Гомельской области, сшитая из парашюта.

Не всегда отмечалась удовлетворительная работа хозяйства в партизанских лагерях. Так, в представленном в экспозиции Витебского областного краеведческого музея рукописном листке с дневниковыми записями партизан содержится информация о том, что в сапожной мастерской «работа поставлена плохо». Поскольку данная экспозиция была создана в 1990-е гг., в ней нашли отражение некоторые негативные моменты повседневной жизни участников партизанского движения.

При партизанских формированиях часто создавались лесные школы. В документе «Из истории бригады имени Я. М. Свердлова Брестской области» приводится описание интерьера лесной школы: «Классы для занятий были оборудованы так: был сделан навес сверху, который был покрыт сеном. Внутреннее оборудование такое: сделаны скамейки

на 8–10 детей, на которых сидели школьники, вторая скамейка была сделана выше на 40 см, которая служила партией» [5, с. 642]. В экспозиции Березовского историко-краеведческого музея воссоздан интерьер лесной школы. Внутреннее убранство школьного класса в основном соответствует вышеприведенному описанию. Класс оборудован доской, учительским столом, лавами для учеников, на которых находится счетный материал: желуди, шишки, каштаны. Интерьер украшен плакатами, рисунками партизанских художников. В классе лесной школы в данном музее научные сотрудники осуществляют музейно-педагогическую деятельность, вместе с детьми от лица учеников лесной школы «пишут письма красноармейцам», разучивают, слушая патефон, песни военного времени. Согласно Концепции экспозиции музея истории образования Витебщины в ней также будет представлен и использован для проведения музейных занятий интерьер лесной школы.

Разнообразные материалы о лесных школах содержатся в экспозиции Белорусского государственного музея истории Великой Отечественной войны: документы, характеризующие работу «лесных школ», фотопортреты учителей, фотографии, на которых изображены проводимые ими занятия.

В экспонируемых настенных газетах, выпущенных учениками лесных школ, в духе времени широко представлена советская символика, портреты Ленина и его соратников, многочисленные лозунги. Во многих газетных заметках пионеры выражают благодарность партизанам и правительству за заботу о них и обещают достойно «нести знамя Ленина-Сталина». В связи с этим можно отметить письмо секретаря ЦК ЛКСМБ К. Т. Мазурова первому секретарю ЦК ЛКСМБ М. В. Зимянину, в котором он заявлял, что «не ждет от школ результатов чисто академических», а их назначение видит в том, чтобы «ребята воспитывались в нашем духе и через них воспитывались в нашем духе и родители». В качестве учебных пособий в школах использовались доклады и приказы Сталина, по которым обучались дети чтению и письму. Таким образом, главным назначением школ являлось воспитание подрастающего поколения в духе марксизма-ленинизма.

Досуг и общественный быт партизан представлен в музеях при помощи экспонируемых музыкальных инструментов, произведений партизанских художников и поэтов, материалов, посвященных участию партизан в собраниях и митингах, в проведении советских праздников. Экспозиционное отражение получила деятельность коллективов художественной самодеятельности. Посредством фотографии «Партизаны шутят» в экспозиции музея белорусского Полесья проиллюстрирован талант отдельных партизанских артистов в жанре пародии. На картине художника Бржозовского «Партизаны играют в шахматы» в экспозиции Пуховичского краеведческого музея представлен один из вариантов проведения свободного времени.

Выводы

1. Музейная экспозиция, как источник для изучения различных аспектов истории партизанского движения, позволяет достаточно полно представить повседневную жизнь его участников.

2. В зависимости от времени создания экспозиций изменялись подходы к отражению партизанского быта. Следует отметить тенденцию к увеличению экспонируемых в музеях материалов, характеризующих повседневную жизнь партизан. Наметилась тенденция и к более объективному отражению истории партизанского движения, включая показ негативных моментов повседневной жизни партизан. В качестве примера можно привести экспозицию Витебского областного краеведческого музея, созданную в 1990-е гг.

3. Поскольку главное в экспозициях — отражение боевой деятельности партизан, при воссоздании

картины их быта акцент сделан на влиянии обеспеченности участников партизанского движения едой, жильем, одеждой на эффективность их борьбы.

4. В связи с нехваткой необходимых материалов для создания оружия, пошива одежды, обуви, изготовления посуды партизаны использовали нетрадиционные подручные средства: боеприпасы, фрагменты военной техники и т. д. В результате создавались интересные образцы, многие из которых представлены в музеях. Все это обогащает научное содержание и усиливает привлекательные свойства экспозиций.

Литература

1. *Залескі, А.Л.* Быт беларускіх сялян у партызанскім краі / А.Л. Залескі. — Мінск : выд-ва Акадэміі навук БССР, 1960.
2. Научный архив Белорусского государственного музея истории Великой Отечественной войны. — Отчет о работе Белорусского государственного музея истории Великой Отечественной войны за 1947 г.
3. Научный архив Белорусского государственного музея истории Великой Отечественной войны. — Отчет о работе Белорусского государственного музея истории Великой Отечественной войны за 1973 г.
4. *Воронкова, И.Ю.* Белорусский государственный музей истории Великой Отечественной войны / И.Ю. Воронкова. — Минск, 1991.
5. Всенародное партизанское движение в Белоруссии в годы Великой Отечественной войны (июнь 1941 — июль 1944) : в 3 т. / редкол.: В.Ф. Шауро (председатель) [и др.]. — Минск : Беларусь, 1982. — Т. 3.

Summary

Some aspects of partisan's mode of life represented at the museums of Belarus are considered in the article. This article tells us about arms, sewing and shoes workshops and also about forest schools. The author underlines that with the course of time the number of materials about partisans and their movement increases.

19.03.2010

УДК 947/987

В. П. Гарматный

СОВЕТСКАЯ ИСТОРИОГРАФИЯ ЛИКВИДАЦИИ СЕРВИТУТОВ В ЗАПАДНОЙ БЕЛАРУСИ В 1921–1939 гг.

Впервые комплексно рассматривается исследование советскими историками проведения польскими властями ликвидации сервитутов на землях Западной Беларуси в 1921–1939 гг. Отмечается, что авторы были солидарны в необходимости проведения этой меры, но в то же время подчеркивали несправедливый характер земельной политики польских властей, в результате которой большинство сервитутных земель переходило во владение зажиточных крестьян и помещиков.

Сервитут (земельный) — это право совместного пользования несколькими хозяевами некоторыми земельными угодьями: лесами, реками, пастбищами и т. д. Наличие сервитутов в сельском хозяйстве Западной Беларуси в начале 1920-х гг. носило двойственный характер — с одной стороны, это было пережитком со времен крепостничества и феодализма, а с другой — местные крестьяне имели возможность содержать большое количество домашних животных и птиц, свободно заготавливать дрова, сено, собирать ягоды, грибы, ловить рыбу в реках, озерах и т. д. [1, с. 83].

В 1921–1939 гг. польские власти проводили на землях Западной Беларуси земельную реформу,

целями которой были восстановление сельского хозяйства страны, наиболее пострадавшего в годы Первой мировой (1914–1918) и Советско-польской (1919–1921) войн, создание единого внутреннего рынка и переход аграрных отношений на капиталистическую рыночную основу. Сервитуты по своему правовому положению вступали в противоречие с главенствующими принципами капитализма, в соответствии с которыми у каждого имущества должен был быть только один хозяин, поэтому польские власти в аграрной сфере проводили ликвидацию сервитутов.

Первыми из представителей советской историографии, которые анализировали вопрос ликвидации

польскими властями сервитутов на землях Западной Беларуси в 1921–1939 гг., стали Я. Богданский и Л. Бобрович [2]. Авторы отмечали, что «праз ліквідацыю сэрвітутаў вёска пазбаўляецца права пасьвіць жывёлу на памешчыцкіх і дзяржаўных землях, пазбаўляецца магчымасьці зьбіраць дровы, павал, зьбіраць грыбы, ягады і г. д.» [2, с. 9], то есть это был тяжелый удар по беднейшему западнобелорусскому крестьянству.

Л. Гак посвятил сервитутам отдельную главу своей книги [3], в которой анализировал аграрную политику польских властей в Западной Беларуси в межвоенный период. Автор отметил двойственную роль сервитутов, признал необходимость их ликвидации, но одновременно подчеркнул, что ликвидация сервитутов проводилась польскими властями в пользу местных помещиков и зажиточных крестьян.

Оценивая ликвидацию польскими властями сервитутов негативно, Л. Гак сообщал, что «няма такой вёскі на Заходняй Беларусі, якая-б не судзілася за сэрвітут, якая-б не вяла бойку з панскімі прыганятымі, з поліцыяй за сэрвітут» [3, с. 42], «бядняцка-серадняцкія масы сялянства з каламі, косамі выступаюць супраць (такой) ліквідацыі сэрвітутаў, гэта для іх азначае руіну» [3, с. 44–45]. Данная книга написана по горячим следам на основе сообщений коммунистических информаторов и материалов польской периодической печати и поэтому носит научно-популярный и ярко выраженный идеологический оттенок. Эти же выводы и недостатки присущи совместной работе Л. Гака и Ю. Майзеля [4, с. 65].

В подобном русле написана книга Л. Яковлева [5]. В ней отмечается, что земельная реформа польских властей, составной частью которой была ликвидация сервитутов, шла на пользу исключительно помещиков и зажиточных крестьян. По словам исследователя, польские власти проводили ликвидацию сервитутов преимущественно обманным путем. Кроме того, во многих случаях западнобелорусские крестьяне из-за давности лет не могли подтвердить свое право на сервитуты документально, вследствие чего теряли сервитуты [5, с. 31].

В труде Я. Шнейдера [6] положение крестьян Западной Беларуси рассматривается в сравнении с положением колхозного крестьянства в БССР, материальное и правовое положение которого, по его мнению, стояло выше западнобелорусских крестьян. Автор настоятелен во мнении, что аграрная политика польских властей (в том числе ликвидация сервитутов) приводила к ухудшению материального положения местного крестьянства и одновременно способствовала грабежу крестьянской земли, обогащению помещиков. Аргументируется это фактом, что крестьяне вынуждены были платить помещикам большую сумму за возможность выпаса своего скота [6, с. 13].

Сравнительно много изданий, посвященных истории Западной Беларуси, отмечалось в советской историографии в 1939–1940 гг., что было связано с вхождением Западной Беларуси и Западной Украины в состав СССР. Необходимо отметить, что эти работы носили отрывочный и заказной характер — стремление показать исключительно тяжелое материальное положение западнобелорусского крестьянства в 1921–1939 гг. и идеологически обосновать необходимость вхождения Западной Беларуси в состав БССР.

В. Минаев замечает, что в «большинстве случаев ликвидация «сервитутов» проходила преимущественно в принудительном порядке без какого-либо возмещения крестьянам». Вместе с тем сообщает, что основная часть западнобелорусского крестьянства, потеряв сервитуты, получила взамен «в лучшем случае несколько квадратных метров негодной земли» [7, с. 30].

Г. Минский также подчеркивает, что ликвидация сервитутов еще более ухудшала материальное положение западнобелорусского крестьянства. В сложившихся безвыходных для крестьян условиях помещик требовал от них за предоставление пастбища не менее полутора-двух месяцев отработки за каждую голову скота [8, с. 26].

В книгах И. Ф. Лочмеля [9–10] проведение польскими властями ликвидации сервитутов подвергнуто наиболее жесткой критике. Ликвидация сервитутов на условиях польских властей, по мнению автора, сделала положение крестьянской бедноты безвыходным — «она попала в полную зависимость и кабалу к пану и кулаку» [9, с. 122]. Лочмель констатирует, что по закону от 31 июля 1934 г. помещик получил право задерживать скот, причинивший ему травму, и требовать с хозяина скота возмещение причиненного ему убытка и стоимости корма, что было для беднейшего крестьянства разорительно [10, с. 39].

Во многих местах И. Ф. Лочмель намеренно гиперболизирует трудности местных крестьян, лишившихся сервитутов. Например, отмечается, что правительство вводило специальные талоны на посещение леса, и если лесник задерживал крестьянина в лесу без такого талона, то кроме большого штрафа его сильно избивали, что не соответствует действительности. Кроме того, например, крестьяне деревни Бурачки Несвижского повета Новогрудского воеводства жаловались: «Жывём каля лесу, а венік у хату альбо мятлу ў клець трэба купіць» [10, с. 40]. Западнобелорусские крестьяне нашли выход из этой ситуации — покупали на деревню по 2–3 талона и ходили в лес по очереди.

На значительно более высоком научном уровне выполнено исследование И. И. Гольдштейна [11]. Автор свидетельствует, что сервитуты на начало 1920-х гг. главным образом сохранились в центральной Польше, Западной Украине и Западной Беларуси, которые ранее входили в состав Российской империи. По его сведениям, наиболее интенсивно ликвидация сервитутов стала проводиться польскими властями с 1930 г., согласно закону от 1 января 1930 г., по которому разрешалось проводить ликвидацию сервитутов в принудительном порядке с согласия хотя бы одного из местных крестьян, в результате чего резко упал размер выделяемой земельной компенсации — в среднем с 2,5 га до 1,7 га. По оценке И. И. Гольдштейна к 1935 г. по всей Второй Речи Посполитой было ликвидировано около 80 % сервитутов, причем в Западной Беларуси в 26 % этот процесс прошел принудительно [11, с. 199].

Компенсация крестьянам, лишившимся сервитутов, составила по всей стране около 588 900 га, но, как отмечал автор, это были «жалкие куски скверной, песчаной земли после вырубki леса» [12, с. 17].

Впервые полностью и с комментариями отечественных специалистов закон о ликвидации сервитутов от 17 декабря 1920 г. был опубликован в первом томе сборника документов «Борьба трудящихся Западной Белоруссии за социальное и национальное освобождение и воссоединение с БССР» [13, с. 46–50]. В сборнике содержится и ряд документов, посвященных борьбе западнобелорусских крестьян против ликвидации польскими властями сервитутов, например интерpellляция (жалоба), поданная в Сейм Второй Речи Посполитой 27 мая 1924 г. послами (депутатами) от Белорусского посольского клуба о занятии военными осадниками (переселенцами) сервитутных пастбищ жителей деревни Заречье Городейской гмины Несвижского повета Новогрудского воеводства [13, с. 60–61].

Наиболее подробно и основательно проведение польскими властями ликвидации сервитутов показано А. А. Сорокиным [1; 15] и Б. Е. Кухаревым [14]. Сорокин отмечает, что на 1921 г. в Западной Беларуси 45 595 крестьянских хозяйств и 766 помещиков пользовались разного рода сервитутами, причем на Полесье сервитуты составляли «иногда большую часть крестьянских наделов, где пахотные земли крестьян являются только некоторым дополнением к их усадьбам» [1, с. 87–88]. Автор рассматривает процесс ликвидации в Западной Беларуси сервитутов, но в первую очередь показывает борьбу западнобелорусских крестьян против нарушения своих имущественных прав, причем в середине января 1923 г. в Олтушской гмине Брестского повета Полесского воеводства выступление крестьян возглавил местный солтыс (староста деревни) [1, с. 91].

По данным А. А. Сорокина, на 1936 г. польскими властями на территории Западной Беларуси ликвидировано 3 387 сервитутов, которыми владели 134 161 крестьянское хозяйство, взамен же крестьяне получили 225 256 га, в основном бросовых и далеко расположенных земель, что было явно неравноценно [1, с. 93]. Таким образом, «насаждение осадничества и ликвидация сервитутов представляли собой методы прямой, непосредственной экспроприации мелких землевладельцев» [14, с. 95].

Б. Е. Кухарев сообщает, что за годы проведения польскими властями в Западной Беларуси ликвидации сервитутов их лишились более 115 000 крестьянских хозяйств, получив взамен 189 000 га и 127 000 злотых. Многие местные крестьяне после этого отказывались даже от содержания одной коровы из-за нехватки пастбища и невозможности заготовить на зиму корм в достаточном количестве [15, с. 37–38]. Автор указывает, что западнобелорусские крестьяне вели продолжительную борьбу против ликвидации сервитутов как законными (обращения в суд, прессу и т. д.), так и незаконными (оказание прямого сопротивления представителям властей) методами. Однако, по словам Кухарева, в абсолютном большинстве случаев законные методы борьбы крестьян оказывались неэффективными — судебные процес-

сы длились годами и в итоге судьи принимали решения в пользу помещиков, поэтому крестьяне переходили к незаконным методам, вплоть до вооруженного столкновения с полицией [15, с. 38].

В работах В. А. и И. В. Полуянов [16–18] показана борьба западнобелорусских крестьян в 1921–1939 гг. против ликвидации польскими властями на невыгодных для них условиях сервитутов. Исследователи подчеркивают, что при ликвидации сервитутов три четверти бывших сервитутных земель переходили во владение к помещикам, отмечают тесную связь ликвидации сервитутов с проведением комасации (хуторизации) [16, с. 28], считают, что «это был открытый грабёж крестьянина... Выиграли на комасации и ликвидации сервитутов кулак и отчасти зажиточный середняк. Выгодный выход на хутор, скупка по дешевке земли у разорившихся бедняков и ликвидация сервитутов позволили им интенсифицировать производство и тем самым укрепить свое положение, что же касается основной массы крестьянства, то ей аграрная реформа (в первую очередь ликвидация сервитутов) принесла лишь дальнейшее разорение» [17, с. 40–41].

Авторы отмечают ускорение темпов проведения польскими властями ликвидации сервитутов (в 1923–1929 гг. их лишились 39 500 крестьянских хозяйств, а в 1929–1938 гг. — 76 200 [18, с. 21]), недовольство всех крестьян ее условиями, а также значение борьбы с польскими властями за свои имущественные права. Наиболее активно и упорно против ликвидации сервитутов на невыгодных для себя условиях боролись в сентябре 1929 г. жители деревни Осовцы Пружанского повета Полесского воеводства, крестьяне деревни Загорняты Ошмянского повета Виленского воеводства в июле 1930 г. и деревни Ракитница Кобринского повета Полесского воеводства в июне 1931 г. [17, с. 139; 18, с. 100–101, 156–158].

Таким образом, представители советской историографии оценивали проведение польскими властями на землях Западной Беларуси в 1921–1939 гг. ликвидации сервитутов негативно, подчеркивали неравномерность компенсации западнобелорусским крестьянам за утрату сервитутов и их борьбу за имущественные права. Такая оценка была вызвана идеологическими причинами, в соответствии с которыми отечественные историки советского периода рассматривали аграрную политику властей, составной частью которой была ликвидация сервитутов, отрицательно.

Необходимо отметить, что ликвидация сервитутов стала самой противоречивой и неоднозначной частью земельной реформы польских властей, а проведение польскими властями ликвидации сервитутов в сельском хозяйстве Западной Беларуси в 1921–1939 гг. рассмотрено советскими историками довольно фрагментарно и тенденциозно в рамках господствовавшей в то время в отечественной исторической науке марксистско-ленинской методологии и теории классовой борьбы.

Литература

1. Сорокин, А.А. Аграрный вопрос в Западной Белоруссии (1920–1939 гг.) / А.А. Сорокин. — Минск : Наука и техника, 1968.

2. Багданскі, Я. Аб клясавай барацьбе ў Заходняй Беларусі ў часы БСРГ / Я. Багданскі, Л. Бабровіч. — Мінск : Беларус. акад. навук, 1932.
3. Гак, Л. Аграрная політыка польскай буржуазіі ў Заходняй Беларусі / Л. Гак. — Мінск : Дзярж. выд-ва БССР, Партмассектар, 1933.
4. Гак, Л. 13 год вызвалення БССР ад белалапакаў / Л. Гак, Ю. Майзель. — Мінск : Парт. выд-ва, 1933.
5. Якаўлеў, Л. Заходняя Беларусь / Л. Якаўлеў. — Мінск : Беларус. дзярж. выд-ва, 1931.
6. Шнэйдэр, Я. Абнішчанне сялянства Заходняй Беларусі і шлях да заможнага жыцця ў БССР / Я. Шнэйдэр. — Мінск : Выд-ва Беларус. акад. навук, 1934.
7. Минаев, В. Западная Белоруссия и Западная Украина под гнетом панской Польши / В. Минаев. — М. : Воениздат, 1939.
8. Минский, Г. Под игом польских панов / Г. Минский. — М. : Соц.-экон. изд-во, 1939.
9. Лочмель, И.Ф. Очерк истории борьбы белорусского народа против польских панов / И.Ф. Лочмель. — М. : Воениздат, 1940.
10. Заходняя Беларусь пад панскім гнётам і яе вызваленне / пад рэд. акад. Н.М. Нікольскага і І.Ф. Лочмеля. — Мінск : Выдаўніцтва Акадэміі навук БССР, 1940.
11. Гольдштейн, И.И. Аграрные отношения в бывшей Польше, Западной Украине и Западной Белоруссии / И.И. Гольдштейн. — М. : Гос. соц.-экон. изд-во, 1940.
12. Гольдштейн, И. Крестьянство в Польше / И. Гольдштейн. — М. : ОГИЗ, Гос. изд-во полит. лит-ры, 1939.
13. Борьба трудящихся Западной Белоруссии за социальное и национальное освобождение и воссоединение с БССР. Документы и материалы : в 2 т. — Т. 1. 1921–1929 / В.И. Жигалов (сост.) [и др.]. — Минск : Гос. изд-во БССР, 1962.
14. Кухарев, Б.Е. Сельское хозяйство Западной Белоруссии (1919–1939 гг.) / Б.Е. Кухарев. — Минск : Выш. шк., 1975.
15. Сорокин, А.А. Аграрная политика буржуазно-помещичьей Польши и обезземеливание крестьянства Западной Белоруссии (1920–1939 гг.) / А.А. Сорокин // В единой семье советских народов : материалы Респ. межвуз. науч. конф., посвящ. 30-летию воссоединения белорусского народа в единое Советское социалистическое государство / редкол. Б.М. Фих (отв. ред.) [и др.]. — Минск : Выш. шк., 1970. — С. 89–101.
16. Полуян, В.А. Революционное и национально-освободительное движение в Западной Белоруссии в 1920–1939 гг. / В.А. Полуян, И.В. Полуян. — Минск : Гос. изд-во БССР, 1962.
17. Полуян, И.В. Западная Белоруссия в период экономического кризиса 1929–1933 гг. / И.В. Полуян. — Минск : Наука і тэхніка, 1991.
18. Полуян, В.А. Революционно-демократическое движение в Западной Белоруссии (1927–1939 гг.) / В.А. Полуян. — Минск : Наука и техника, 1978.

Summary

For the first time Soviet historians examine in complex liquidation of servitudes in Western Belarus in 1921–1939 by the Polish authorities. It is pointed out that the authors supported the idea of implementation of this measure but at the same time they underlined unfair character of the land policy of the Polish authorities under which the majority of servitude's lands were to pass to prosperous peasants and landowners.

23.03.2011

УДК 658

В. А. Новиков, Д. С. Харитонов

СИНЕРГИЗМ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ

Рассмотрен с позиций самодостаточности синергизм в корпоративных системах. Так как синергетический эффект является только результатом коллективной самоорганизации системы, то при его вычислении необходимо учитывать эффекты, не связанные с коллективной самоорганизацией. Предложено синергетический эффект определять как функцию от меры самоорганизации коллективной системы.

Интеграция в мировое экономическое сообщество, требования конкурентоспособного эффективного развития на всех уровнях управления привели к созданию корпоративных систем. В отличие от обычной системы корпоративная система в значительно большей степени обеспечивает синхронизацию усилий каждого элемента системы. Такая синхронизация достигается использованием передовых информационных технологий. Появление корпоративных систем и киберкорпораций существенно изменили экономическую и политическую культуру нашего общества. Проблемы взаимодействия эле-

ментов и подсистем корпоративной системы с точки зрения образования синергетического эффекта весьма актуальны и недостаточно хорошо изучены.

Понятие «синергетика» впервые было предложено Хакеном как концентрированное выражение самоорганизации в открытой системе и ее механизмов взаимодействия с конкурирующим окружением. Синергетика является логическим продолжением кибернетического подхода к коллективной системе. Неотъемлемой составляющей кибернетической системы является доминирование отрицательной обратной связи над положительной. Именно доми-

нирование отрицательной обратной связи обеспечивает стабилизацию процессов в системе. Это не означает полного отсутствия положительной обратной связи, которая в системе необходима для обеспечения самоудовлетворенности результатами действий системы. При наличии интенсивной положительной обратной связи для стабилизации системы необходимо поддержание и доминирующей отрицательной обратной связи. Сложно на конкурирующем рынке занять лидирующее положение, но еще сложнее удержаться на позиции лидера. Для стабилизации системы у лидера нет возможности руководствоваться примерами из конкурирующего окружения и система вынуждена тратить большие средства для выявления брешей в своей деятельности на основе только своего взаимодействия с потенциальными потребителями. Так, для поддержания на требуемом уровне отрицательной обратной связи производители товаров и услуг затрачивают большие средства по интенсификации положительных и отрицательных отзывов со стороны клиентов. Некоторые фирмы даже вводят материальное вознаграждение потребителям за наиболее существенные замечания в адрес своих продуктов и услуг.

Синергетика на основе представления системы как открытой позволила выявить механизмы образования обратных связей. Открытая система формирует свои обратные связи именно на основе своего взаимодействия с конкурирующим окружением. Только поддержание интенсивных контактов с конкурирующим окружением позволяет надежно сформировать доминирующую отрицательную обратную связь. Представление системы как открытой обязывает проводить активную деятельность по сбору и анализу информации, связанной с результатами своей деятельности. Открытая система не означает разглашения своей конфиденциальной информации и технологических секретов, но обязывает получать информацию о конкурирующем окружении всеми законными средствами.

Неоспоримым является переструктуризация системы с функционального на бизнес-процессный принцип [1]. Бизнес-процессная структуризация возможна и эффективна только в системе, функционирующей по принципам открытых систем. Бизнес-процессная структуризация системы обеспечивает прежде всего синхронизацию элементов открытой системы как внутри бизнес-процесса, так и при взаимодействии бизнес-процессов. Такая структуризация позволяет сократить число контактов элементов системы, которое не должно превосходить семи [2]. Бизнес-процессный подход обеспечивает более прозрачный механизм взаимодействия как элементов внутри системы, так и контактов системы с потребителем и конкурентами. Активному переходу от функционального структурирования к бизнес-процессному мешают в большой степени привычка и консерватизм руководителей, с одной стороны, и нежелание некоторых элементов системы сделать свою деятельность более прозрачной для окружения — с другой.

Нормы бизнес-процессного подхода регламентированы в стандарте серии ИСО 9000. В соответ-

ствии с этим стандартом организация обязана предоставлять отчетность по каждому бизнес-процессу. Такая отчетность позволяет представить деятельность организации в прозрачной и унифицированной форме. При функциональном структурировании системы отчетность по стандарту ИСО 9000 будет не только фиктивной, но и станет тормозом в развитии самой системы. Последнее связано с тем, что деятельность такой системы становится не прозрачной, а более запутанной.

Бизнес-процессный подход является основой перехода в организации системы от работы в группе к групповой работе. Групповая работа предусматривает не только сохранение регламентированных действий каждого элемента системы, но и обеспечение инициативы снизу. Инициатива снизу позволяет обеспечить динамическое развитие корпоративной системы в условиях жесткой конкуренции со стороны внешнего окружения. При групповой работе коллективная самоорганизация системы поддерживается прозрачностью для всех элементов результатов системы в целом и каждого элемента в отдельности. Только групповая работа обеспечивает самоорганизацию системы до вершин интуитивного квалифицированного принятия решений элементами системы.

Несмотря на неоспоримые достижения в области понимания механизмов функционирования корпоративной системы, остаются неразрешенные проблемы. К таковым следует отнести [3]:

- формирование самоорганизующегося поведения сложных многокомпонентных объектов;
- использование современных технологий и методик менеджмента, раскрывающих управленческий потенциал взаимодействия (синергизм) элементов системы;
- включение механизмов интеграции, позволяющих использовать преимущества узкой специализации;
- формализованное описание механизмов функционирования и принятия обоснованных решений.

Понятие синергизма системы является ключевым в деятельности корпоративной системы. Это понятие можно определить с позиций:

- сравнительного сопоставления системы с другими системами, не являющимися корпоративными;
- самодостаточного функционирования самой корпоративной системы.

С позиций первого подхода осуществляется сравнительный количественный анализ корпоративной системы и аналогичных по назначению систем более мелкого уровня. В работе [3] предложено оценивать синергизм коэффициентом S_0 :

$$S_0 = \frac{F(x_a + x_b)}{F(x_a) + F(x_b)} \quad (1)$$

где: F — функция результативности системы; x — потенциал системы.

В соответствии с (1) для систем А и В самих по себе и в составе общего корпоративного объединения значение $S_0 > 1$ означает положительный

синергизм, а $S_0 < 1$ — неэффективность такого объединения. Однако значение S_0 не отражает факта эксплуатации в системах. Каждый элемент системы подвержен в той или иной мере эксплуатации, то есть необоснованно заниженному вознаграждению за поддержание синергизма системы. Эту величину можно определить как $\Phi(x)$. Тогда эффективность синергизма системы при слиянии А и В можно выразить по аналогии с [3] коэффициентом S_1 :

$$S_1 = \frac{F(x_a + x_b) - \Phi(x_a + x_b)}{F(x_a) - \Phi(x_a) + F(x_b) - \Phi(x_b)} \quad (2)$$

Очевидно, что $F() > \Phi()$ и $S_1 > 0$. Значение $S_1 = 1$ означает, что в объединенной системе полностью отсутствует синергетический эффект слияния. Значение $S_1 > 1$ означает, что синергетический эффект объединенной системы выше, чем у систем А и В. Значение $S_1 < 1$ означает неперспективность слияния А и В.

Так как при слиянии двух систем в более крупную систему внедрение инновационных технологий приводит к уменьшению затрат относительно отдельного элемента системы, то чаще всего эффект масштаба приводит к увеличению синергетического эффекта. С точки зрения синергетического эффекта процесс укрупнения системы также выгоден из-за получения дополнительного имиджа, связанного с эффектом масштаба. С другой стороны, чрезмерная монополизация в деятельности системы отрицательно отражается на качестве результатов деятельности. Это связано с невозможностью адекватной проверки качественных показателей деятельности монополярной системы из-за отсутствия на рынке других примеров такой деятельности. Чрезмерная

монополизация приводит также к неконтролируемости процесса эксплуатации каждого элемента системы, включая необоснованно низкое вознаграждение за поддержание деятельности системы. Монополизация в большинстве случаев выгодна самой системе, но невыгодна потребителям и обществу в целом. Во многих странах в соответствии с законодательством доказанный факт монополизации позволяет вводить искусственное деление системы на более мелкие.

С позиций самодостаточности любая корпоративная система может быть рассмотрена в упрощенном виде как некая физическая система с целевым и нецелевым взаимодействием элементов системы. В такой системе каждый элемент выполняет свою работу с определенным коэффициентом полезного действия. Если в коллективной системе действия каждого элемента независимы, то результат работы такой системы можно определить средним их коэффициентом полезного действия. Примером такого взаимодействия можно, например, считать множество фермеров, выполняющих свою работу независимо друг от друга. Параметр синергизма b такой системы равен нулю. Если коллективная система синхронизирует свои действия, то при прочих равных условиях ее параметр синергизма может быть определен коэффициентом от 0 до 100 %. Значение параметра синергизма 100 % означает полную синхронизацию действий элементов системы, когда любые действия элемента регламентированы системой. Примером 100 %-ного параметра синергизма является в физике лазерное излучение, где колебания частиц жестко синхронизованы.

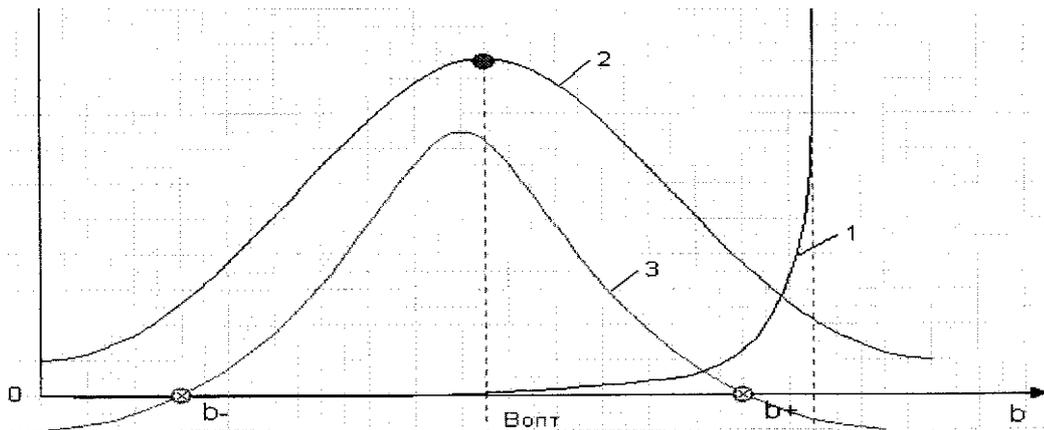


Рис. Типовые кривые синергетического эффекта от параметра синергизма

Синергетический эффект корпоративной системы определяется как некоторая функция от параметра синергизма. Для физической системы синергетический эффект является монотонно возрастающей функцией от параметра синергизма с достижением

своего максимума при $b = 100\%$, что приведено на рисунке (кривая 1). В экономической системе в отличие от физической синергетический эффект не является монотонно возрастающей функцией от параметра синергизма, а имеет вид на рисунке (кривая 2).

Это связано с тем, что при 100 %-ном параметре синергизма у элементов системы полностью подавляется творческая инициатива, которая требует помимо обязанностей регламентированных системой дополнительных временных и материальных затрат. В частном случае в зависимости от цели системы может быть максимум этой кривой и на 100 %, но это только в корпоративных системах с полным отсутствием творческой инициативы. Однако даже в системах с жестким технологическим процессом можно считать подозрительным $V_{\text{опт}} > 90 \%$, так как здесь должен быть резерв обновления технологических процессов.

Значение $V_{\text{опт}}$ зависит от характера системы: это значение наименьшее в научной сфере и наибольшее в сфере с жестким отслеживанием стандартных технологий. Величина $V_{\text{опт}}$ является компромиссным значением, определяемым в результате GAP-анализа. С одной стороны, менеджер компании по своим должностным обязанностям стремится увеличить $V_{\text{опт}}$, чтобы достигнуть, по его мнению, наивысшей управляемости системы. С другой стороны, маркетолог компании в наибольшей степени может отследить отклонение $V_{\text{опт}}$ относительно 100 %. В процессе GAP-анализа менеджер и маркетолог, в частности, определяют $V_{\text{опт}}$. Поддержание $V_{\text{опт}}$ обеспечивается структурой бизнес-процессов в организации и системой маркетинговых каналов с потребителем. Запас творческой инициативы в системе должен поддерживаться как на материальном, так и на моральном уровнях. Так, при внедрении передовых технологий руководство должно гарантировать исполнителям вознаграждение за поддержание $V_{\text{опт}}$ и после внедрения этих технологий, что может быть отражено в соответствующем договоре.

В общем случае кривая эффективности синергизма будет иметь вид, представленный на рисунке (кривая 3). Особенность этой кривой является отрицательный синергетический эффект при $b = 0$ и $b = 100 \%$.

Значение b_- можно считать минимальным порогом регуляризации в системе. В корпоративных системах, безусловно, $b_- > 0 \%$, так как деятельность такой системы требует хотя бы минимального согласования действий элементов системы. При отсутствии минимальной регуляризации в корпоративной системе можно считать невозможным внедрение любой информационной технологии. Внедрение в систему корпоративного пакета позволяет системе перейти от обучающейся организации к качественно новой обучающейся организации. В последнем случае процесс обучения в системе является нормой с урегулированными отношениями между обучающимися и обучаемыми. Обучаемым выгодно получать дополнительные знания, а обучающим выгодно передавать новые знания, так как от этого зависит их доля вознаграждения и эффективность системы в целом.

Значение b_+ является порогом зарегулированности системы. Известным примером такой зарегулированности был известный случай работы «по инструкции» в Японии. Зарегулированность системы опасна тем, что не всегда можно определить отклонение фактического положения системы и фор-

мальных показателей в соответствии в регламентированной отчетностью.

В отличие от типовой кривой 3 на рисунке реально в корпоративной системе может проявляться эффект сверхсильной нелинейной зависимости по аналогии с точкой бифуркации в физических системах. При наличии в системе точки бифуркации возможно ступенчатое изменение синергетического эффекта. Такой эффект нельзя считать только теоретически возможным именно в корпоративных системах, где интенсивно используются информационные технологии. В связи с этим необходимо ответственно подходить к выбору программного продукта, так как неправильное решение в этом выборе может привести к резкому уменьшению синергетического эффекта. Это снижение невозможно практически устранить, так как требуется замена корпоративной информационной системы на более совершенную. При сформированной уже базе данных придется при смене пакета полностью обновлять огромную корпоративную базу данных. В связи с этим необходимо во время приобретения корпоративного пакета отслеживать средства реализации этого пакета и его возможность оперативно адаптировать интерфейс системы. Следует осторожно относиться к пакетам, реализованным без использования объектно-ориентированного программирования в связи с ограниченными возможностями таких систем в модернизации интерфейсной части.

Внедрение современных корпоративных пакетов позволяет обеспечить более прозрачное взаимодействие системы и конкурирующего окружения в связи со стандартизацией всей отчетности. Это касается и регламентации позиций отчетности и форм отчетов по каждой позиции.

При функционировании системы особо важное значение имеет вопрос выявления параметров, делающих систему закрытой. Для выявления таких параметров необходимо использовать весь потенциал системы. Но мало выявить такие параметры, а важно как по тому или иному параметру сделать систему открытой. Надо иметь в виду, что в зависимости от времени, в котором система по параметру была закрытой, зависит режим переоцененных своих возможностей каждым элементом системы. Для обеспечения адекватности поведения системы и ее элементов существует оптимальное время регуляризации перед открытием системы по данному параметру. Если это время меньше оптимального, то синергизм системы не будет обеспечиваться за счет более динамичных деструктивных сил. Если это время больше оптимального, то режим ожидания превращает конструктивные силы в деструктивные. Оптимальное время регуляризации большое значение имеет при разработке по претворению в жизнь норм законодательства, регулирующего экономическую сферу деятельности в конкурирующей бизнес-среде. Наиболее оптимальным можно считать линейный режим модернизации системы с закрытой в открытую с временем модернизации, равным времени регуляризации. Такой режим должен предусматривать постепенное введение новых регламентированных норм в деятельности системы.

Літэратура

1. Информационные системы и технологии в экономике и управлении / под. ред. В.В. Трофимова. — М. : Высш. образование, 2006.
2. Мазеин, С.В. Оценка информационных потоков / С.В. Мазеин, Е.В. Попов // Менеджмент в России и за рубежом. — 2005. — № 5. — С. 111–118.
3. Слюсарь, Ю.Б. Кибернетический подход к организации управления в корпоративной системе : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Ю.Б. Слюсарь; Ростов. гос. ун-т путей сообщения. — Ростов н/Д., 2007.

Summary

Synergism in corporative systems from self-sufficiency point of view is considered. As synergism is just a result of collective self-organization of the system then it's necessary to take into account effects that are not connected with collective self-organization while calculating it. Synergetic effect is proposed to be determined as a function out of the measure of self-organization of a collective system.

21.06.2010

УДК 947/987

В. М. Хаданёнак

ЧЫГУНКА НА НЕАКУПІРАВАНАЙ ТЭРЫТОРЫІ БЕЛАРУСІ Ё ГАДЫ ПЕРШАЙ СУСВЕТНАЙ ВАЙНЫ (1914–1916 гг.)

На аснове вялікай колькасці крыніц аналізуецца стан чыгуначнай справы на неакупіраванай тэрыторыі Беларусі ё гады Першай сусветнай вайны. Паказваюцца ўмовы жыцця і працы чыгуначнікаў, разглядаецца працэс перамяшчэння найбольш важных грузаў у прыфрантавых губернях. Вылучаецца шэраг праблем, якія паўсталі перад кіраўніцтвам чыгункі ва ўмовах ваеннага часу.

Ад часу свайго з'яўлення на тэрыторыі Беларусі чыгунка займала надзвычай важнае месца ў жыцці нашага народа. Яшчэ болей узраслі яе роля і значэнне ў Першую сусветную вайну. Гэты від транспарту актыўна выкарыстоўвалі для перавозкі зброі і боепрыпасаў, салдат, пры эвакуацыі мясцовага насельніцтва і матэрыяльных каштоўнасцей. Таму ўвага да стану чыгуначных ліній, станцый, прыпыначных пунктаў з боку ўлад была вельмі пільнай. У загадах і тэлеграмах ваеннага часу чыгунку нярэдка называлі «галоўны нерв дзяржавы» [1, л. 75]. Насычанасць Беларусі чыгункамі была ў 1,8 раза вышэй, чым па Еўрапейскай частцы Расійскай імперыі [2, с. 365].

У гады Першай сусветнай вайны абслугоўванне чыгуначных ліній вельмі ўскладнілася. Да звычайных праблем далучылася многа новых, непасрэдна звязаных з блізкасцю фронту і ваенным становішчам. Асабліва напружанай была сітуацыя з перанасычанасцю вагонамі чыгуначных станцый. З-за гэтага шмат якія цягнікі не паспявалі своечасова прыбыць у пункты прызначэння. Корань гэтай праблемы палягаў у тым, што ля чыгуначных станцый амаль не існавала складоў для захоўвання зброі, боепрыпасаў, інжынерных грузаў, ежы і абмундзіравання для фронту. Замест складоў выкарыстоўваліся звычайныя вагоны, якія часта стаялі непасрэдна на чыгуначным палатне. У 1916 г. дадзенаю праблему паспрабавалі вырашыць за кошт дакладнай рэгламентацыі для ўсіх вайсковых

фарміраванняў і ўстаноў аб дапушчальнай колькасці выкарыстання імі вагонаў пад склады. Так, эканамічныя таварыствы мелі права «трымаць на колах не больш за 4 вагоны на кожным пункце» [3, л. 1 адв.]. Для ўсіх станцый і чыгуначных вузлоў была вызначана колькасць вагонаў «на колах», якія маглі там знаходзіцца адначасова: «Вілейка — 35 вагонаў, Сеславін — 20, Полацк — 10, Варапаева — 5, Пруды — 15...» [3, л. 9]. Вагоны, занятыя звыш нормы, неадкладна вызваліліся пад час пастаянных праверак. Камендантам чыгуначных участкаў і начальнікам станцый за месяц прыходзіла да дзясці падобных па змесце тэлеграм: «Прашу хуткага распараджэння, калі маюцца занятыя звыш устаноўленых нормаў вагоны, зараз жа вызваліць іх і аб гэтым паведаміць для хуткага данясення Загадчыку перасоўваннем войскаў Мінскага раёна» [3, л. 1 адв.].

Нормы занятых вагонаў і парадак іх разгрузкі часам змяняўся. Але заставалася нязменным правіла: «Вагоны з мукой і зернем для фронту прымаць і адпраўляць па прызначэнні з перавагай перад іншымі грузамі і маршрутнымі цягнікмі без малейшай затрымкі» [4, л. 51]. На графікі адыходу цягнікоў уплывалі не толькі форс-мажорныя сітуацыі, звязаныя з перадыслакацыяй вайсковых групавак, нечаканым пачаткам якой-небудзь ваеннай аперацыі, але і звычайная патрэба «для перавозкі адпускікоў-салдат» [5, л. 7]. З гэтай мэтай выдзяляліся дадатковыя цягнікі, што стварала пэўныя цяжкасці для зладжанай працы чыгункі.

Часам на чыгуначных станцыях і прыпынках здараліся значныя крадзяжы, асабліва харчовых запасаў,

* Цытуемы матэрыял падаецца ў перакладзе з рускай мовы аўтарам артыкула.

призначаных для забеспячэння войска. Здаралася, што забіралі толькі частку прадуктаў, а вагоны павомаму пламбіравалі і ставілі пячатку: «...згодна з заявай загадчыка галоўнага харчовага складу аб тым, што па прыбыцці са станцыі Ягоцін вагона з цукровым пяском, пломбы на якім няясныя і стан іх выклікае недавер у цэласці грузу, прашу дэлегіраваць прадстаўніка ад Камітэта для прысутнасці пры ўскрыцці вагона» [6, л. 6].

Сапраўдным бедствам для нармальнага функцыянавання чыгункі быў востры крызіс паліва для патрэб дарогі [4, л. 44]. Катастрафічна не хапала дроў, вугля, газы. У сувязі з гэтым Упраўленне Рыга-Арлоўскай чыгункі 21 снежня 1917 г. вымушана было выдаць пастанову, дзе загадвалася:

- скараціць выдачу газы для асвятлення сігналаў і паравозаў на 25 %, службовых памяшканняў і ліхтароў «люкс» на 50 %;

- служачым, якія займаюць казённымя кватэры з асвятленнем, устанавіць нормы на газу, зніжаныя на 50 %, і ва ўсялякім выпадку не вышэй за нормы, прынятыя для жыхароў горада ці мястэчка;

- рэкамендаваць змяніць колькасць стаўбавых ліхтароў, запальваць іх як мага пазней і гасіць як мага раней, ноччу, калі свеціць месяц, ні ліхтары стаўбавыя, ні «люксавыя» не запальваць [7, л. 24].

У выніку дайшло да таго, што «пачасціліся выпадкі следавання пасажырскіх цягнікоў у цёмны час з неасветленымі ці дрэнна асветленымі вагонамі. Праваднікі вагонаў часта адсутнічалі, а кандуктарскія брыгады за гэтым не назіралі» [5, л. 59].

Асабліва хвалівалі кіраўніцтва чыгункай пастаянныя скаргі пасажыраў. Пераважную большасць з іх складалі заявы на атрыманне білетаў, якіх увесь час не хапала, без чаргі. Так, «насільшчыкі багажу і станцыйныя вартаўнікі неаднаразова спрабавалі атрымаць білеты праз акенца касы па-за чаргой, альбо заходзілі дзеля гэтай мэты ў касу праз бакавыя дзверы» [5, л. 19]. Недахоп білетаў і беднасць пераважнай часткі насельніцтва прыводзілі да таго, што адбываліся «частыя выпадкі праезду пасажыраў без білетаў і дакументаў, якія іх замянялі, альбо па няправільных білетах і дакументах» [5, л. 41]. Гэта прыводзіла да адсутнасці сродкаў абслугоўвання чыгункі. Выратоўвалі толькі крэдыты, якія Упраўленне чыгункай вымушана было браць у вялізнай колькасці для вырашэння наступных задач: аднаўленне зруйнаваных ліній; абсталяванне і ўтрыманне школы і курсаў для падрыхтоўкі лінейных служачых; выдача прэмій; нарыхтоўка дроў для пераходу з вугальнага на дрывяное ацяпленне; выраб з'ёмных вагонных кузаваў для патрэб ваеннага ведамства; утрыманне цягніка Паходнага Атамана і асабістага складу пры ім; арганізацыя баз; абсталяванне і ўтрыманне таннага сталовага; утрыманне штатаў галоўных рамонтных цягнікоў; арганізацыя харчовай часткі; утрыманне асабістага складу па арганізацыі харчовай часткі; эксплуатацыя далучаных да дарогі галін; аплата служачым, майстрам і рабочым і г. д. [8, л. 78 адв.].

Але не ўсе просьбы па крэдытах задавальняліся. Былі значна зменшаны альбо ўвогуле адменены асігнаванні: на выдачу прэмій агентам службы Руху і Цягі за паляпшэнне манеўравай працы, за фарміраванне

цягнікоў дальняга ходу і за паляпшэнне таварных і вайсковых цягнікоў; друк ілюстраванага паказальніка па Рыга-Арлоўскай чыгункі; аплату часткі выдаткаў на ўтрыманне аддзела па нарыхтоўцы вугля; узнагароджанне асабістага саставу доктарскай службы і г. д. [8, л. 99].

Сапраўдным бічом для работнікаў чыгункі быў пастаянны недахоп прадуктаў харчавання. Часам здаралася так, што з-за поўнай адсутнасці прадуктаў на бліжэйшых кірмашах прыходзілася іх прывозіць «з такіх аддаленых мясцовасцяў, як Самарская, Тамбоўская і Палтаўская губерні і Данская вобласць, з-за чаго азначаныя прадукты знаходзіліся доўгі час у дарозе» [8, л. 29 адв.]. Калі прадукты прыходзілі на вузлавыя станцыі, то ўзніклі значныя праблемы па іх размеркаванні. Асабліва цяжкія пры гэтым падзённыя рабочыя. Ім належала атрымоўваць прадукты толькі на саміх сябе, а на жонак і дзяцей такія не выдаваліся: «Усім падзённым рабочым, хаця б і сямейным, варта выдаваць прадукты як адзінокім» [6, л. 83]. Такая жорсткая мера была ўведзена ў сувязі з тым, што лічылася, быццам падзённыя рабочыя ў абсалютнай большасці пражывалі ў вёсках. А там яны мелі свой сялянскі надзел і карысталіся правам атрымоўваць прадукты ад гарадскіх, сельскіх альбо земскіх арганізацый. Гэта было не заўжды так. Толькі 1 траўня 1917 г. выйшла пастанова, згодна з якой «падзённыя рабочыя, які лічыў сябе на асобым становішчы, мог падаць хадайніцтва ў Камітэт з указаннем месца жыхарства сям'і і абавязкам прадаставіць пасведчанні аб неатрыманні прадуктаў у грамадскіх арганізацыях» [6, л. 59–59 адв.]. Вядома, што не ўсе хадайніцтвы задавальняліся.

Нязначна лепшымі былі справы з забеспячэннем харчам штатных работнікаў чыгункі: «Атрыманне прадуктаў харчавання сустракае каласальныя цяжкасці. Служачым, майстрам і рабочым дарогі, а таксама іх сем'ям прыходзіцца вытрымліваць моцную патрэбу ў ежы» [6, л. 59]. 6 красавіка 1917 г. харчовы камітэт устанавіў наступныя нормы выдачы прадуктаў і цэны на іх: «...жытняя мука — па 15 фунтаў на едака, пры кошце 2 рублі 60 капеек за пуд; цукар — 2,5 фунта на едака, пры кошце 28 капеек за фунт; грэчневая крупа — па 10 фунтаў на картку сямейным, а халастым па 5 фунтаў» [6, л. 17].

Звычайнымі на той час былі сітуацыі, калі абсалютная большасць работнікаў чыгункі не магла атрымаць прадукты па картках з-за іх адсутнасці. У наступным месяцы гэтыя карткі ўжо не прымаліся. Так, на станцыі Віцебск Рыга-Арлоўскай чыгункі па стане на 1 красавіка 1917 г. у наяўнасці было толькі: «16 вагонаў жытняй мукі, больш за 10 000 пудоў цукру, каля 200 пудоў грэчневой крупы і нязначная колькасць іншых другасных прадуктаў. Пшанічнай мукі ўвогуле не было» [6, л. 23]. Прычым паведамлялася, што прадукты, якія служачыя не атрымалі за папярэдні месяц, адпускацца не будуць, бо яны не адпускаюцца як імперскім асобаўпаўнаважаным, так і інтэндантам.

Недахоп прадуктаў выклікаў канфлікты паміж служачымі чыгункі. Даходзіла да адкрытых рабаванняў. Так, служачы Стражаў заявіў, што: «пад час атрымання 16 траўня сельскагаспадарчых прадуктаў з харчовай лаўкі ў яго была адабрана дзяжурнымі членамі прадуктовая картка» [6, л. 149]. Часам здараліся суп-

рацьстаянні паміж штатнымі супрацоўнікамі чыгункі і эвакуіраванымі з заходнебеларускіх зямель іх калегамі. Палескае ўпраўленне чыгункі з цэнтрам у Гомелі ўвогуле адмовілася ўзяць на сваё забеспячэнне семі эвакуіраваных служачых з іншых чыгунак [6, л. 30]. Матывалася гэта тым, што харчовыя прадукты адпускаюцца строга па колькасці едакоў, а семі эвакуіраваных служачых могуць жыць у межах гарадоў і пасяленняў і атрымоўваць прадукты ад грамадскіх арганізацый.

Больш цяжкае становішча было на невялікіх станцыях і прыпынках. Гэта яскрава бачна з тэлеграмы, дасланай са Старога Сяла ў Віцебск 21 красавіка 1917 г.: «...спынена выдача харчу служачым чыгункі і іх сем'ям. У прыватным продажы харч адсутнічае пасля ўвядзення хлебнай манаполіі, запасаў хлеба няма. Харчовая лаўка апошні раз была на станцыі 21 сакавіка. Служачыя, каб не адрывацца ад выканання сваіх непасрэдных абавязкаў, не могуць ездзіць у Віцебск па харч. Норма па 15 фунтаў жытняй мукі ў месяц дужа недастатковая. Патрэбна хуткая дапамога» [6, л. 81]. Блізкая па змесце і тэлеграма са станцыі Болва ад 21 сакавіка 1917 г., у якой згадваецца, што служачыя станцыі Болва не атрымалі за люты месяц харчу з прадуктовай лаўкі [6, л. 134]. Харчаванне на дробныя чыгуначныя станцыі дастаўлялася 1 раз на 2–3 месяцы. У харчовых лаўках адсутнічалі не толькі нормы выдачы прадуктаў на кожнага члена сям'і, але і цэны. Усё гэта прыводзіла да спекуляцый і эканамічных злачынстваў у сферы гандлю.

Амаль з усіх невялікіх станцый ішлі скаргі і патрабаванні забяспечыць рабочых і служачых хаця б хлебам: «...служачыя многіх станцый звяртаюцца са скаргамі на нерэгулярнае забеспячэнне іх прадуктамі <...> служачыя, масцеравыя і рабочыя паўгалодныя ідуць на службу і патрабуюць павялічыць прасімы паёк» [6, л. 143, 148].

На некаторых прыпынках і станцыях існавалі буфеты. Але цэнтралізаванага забеспячэння іх прадуктамі не было, хоць яны адносіліся да чыгункі. Некаторыя буфетчыкі адкрыта абвінавачваліся ў камерцыйнай дзейнасці.

Рабочыя і служачыя чыгуначных станцый часта не маглі здабыць сабе прыстойнай вопраткі з абуткам. У пратаколе пасяджэння мясцовага камітэта на станцыі Рудня ад 3 верасня 1917 г. зазначана, што «служачыя не маюць магчымасці набываць абутак у прыватных гандляроў, плоцячы ім за дзіцячы абутак 60–70 рублёў, жаночы — 95–105 рублёў, мужчынскі — 120–160 рублёў; і недалёкі той дзень, калі з-за адсутнасці абутка служачыя не будуць у стане з'явіцца на службу для выканання сваіх абавязкаў» [9, л. 485 адв.].

Апроч голаду, на ўсіх чыгуначных станцыях катастрафічна не хапала жылля. У ім мелі патрэбу як мясцовыя рабочыя і служачыя чыгункі, так і эвакуіраванае насельніцтва. У дадатак да ўсяго патрэбна было не дзе размяшчаць пастаянна прыбываючых салдат. У прашэнні на імя начальніка станцыі «Віцебск» указваецца, што «ў горадзе Віцебску свабодных кватэр нават для адзіночкі зусім немагчыма знайсці, а нам як сямейным выключана ўсялякая магчымасць атрымаць кватэру, нягледзячы ні на якія высылкі» [3, л. 17]. Тыя, хто здолеў зняць кватэру, меў пастаянныя канф-

лікты з домаўладальнікамі з-за асвятлення, ацяплення, вады, карыстання кухнямі, печкамі і мэбляй. Пераважная большасць кватарантаў не мела не толькі крэсла, стала і ложка, але нават матрацаў ці мяшкоў, набітых саломай.

Даволі значная частка насельніцтва на станцыях жыла непасрэдна ў вагонах, з якіх іх пастаянна перасялялі ці выкідвалі на вуліцу. Гэта яскрава бачна з распараджэнняў і загадаў, якія тычыліся станцыі «Віцебск» Рыга-Арлоўскай чыгункі: «3 вагона № 197 перавесці сям'ю тэлеграфіста Берзіна ў вагон № 2640, а халастых у вагон № 2711. Класныя вагоны за № 2372, 2640, 2711, 315 і 309 часова пакінуць пад жыллё, даўшы іх насельнікам 10 дзён на пошук кватэры» [3, л. 16].

Начальнікам чыгуначных станцый пастаянна прыходзілі тэлеграмы ад вайсковага начальства. Змест іх, за рэдкім выключэннем, быў прыблізна наступны: «Прашу штомесяц не пазней кожнага 30 чысла паведамляць ведамасцямі пра ўсе занятыя пад жыллё вагоны ўстановамі ваеннага ведамства і Чырвонага Крыжа з указаннем нумара і фірмы вагона, а таксама пра ўсе змены ў складзе вагонаў» [3, л. 4].

Былі ўстаноўлены цэлыя нормы, згодна з якімі чыгуначныя батальёны карысталіся вагонамі для пражывання. Ніжнія чыны размяшчаліся ў «цяплюшках» з разліку 24 чал. на вагон. Для штаба батальёна вылучалася: «...2 мяккія класныя, 3 вагоны чацвёртага класа, 3 «цяплюшкі», 4 крытыя нармальныя і 2 крытыя Фокс-Арбеля, усяго 14 вагонаў. У дадатак — адзін вагон чацвёртага класа, дзе маецца царква, 1 «цяплюшка» пад заразных хворых і 1 вагон чацвёртага класа пад лазарэт» [3, л. 2].

Вынікі з аналізу актаў агляду вагонаў, прыстасаваных пад жыллё, сведчаць, што ў большасці з іх не было кранаў для рукамынікаў, а з усяго ўнутранага абсталявання ў наяўнасці — толькі змацаваныя між сабою дошкі [5, л. 15]. Санітарны стан саміх станцый і чыгуначнага палатна таксама быў нездавальняючы: «Назіраннямі ўстаноўлена, што прыбіральні пасажырскіх саставаў пры падачы іх на станцыі для пасаджыры карыстаюцца імі, пры гэтым страшэнна забруджваюць станцыйныя пуці. На дзвярах прыбіральняў адсутнічаюць аб'явы з просьбай не карыстацца імі на прыпынках» [5, л. 65].

Апроч прыстасавання вагонаў пад жыллё, яны выкарыстоўваліся ваеннымі службамі і арганізацыямі: пад харчовыя пункты; перавязачныя пункты; лазні; лабараторыі; прыёмныя псіхіятрычныя пункты; месцы для выпрабавання процівагазаў; склады з бензінам і г. д.

Эвакуіраваным рабочым і служачым чыгункі акрамя жылля трэба было знайсці працу. Гэта было няпроста. Шмат хто з іх аказваўся «лішнім», бо закрываліся раз'езды, паркавыя пуці, вузлавыя станцыі і скарачаліся новыя віды работ. Былі пастаянна запатрабаваны толькі памагатыя начальнікаў станцый і начальнікі раз'ездаў. Астатнім работнікам чыгункі часта прыходзілася мяняць сваю кваліфікацыю і шукаць новую працу. Так, у 1915 г. на Рыга-Арлоўскай чыгункі з 47 начальнікаў станцый без працы засталіся 15, з 75 стрэлачнікаў — 10, з 42 вартаўнікоў — 12, з 10 сігналастаў — 3 [5, л. 201].

Апроч эканамічных цяжкасцей, работнікі станцый зазналі на сабе хібы сістэмы кіравання чыгункай. Само кіраўніцтва разумела, што «адным з найбольш шкодных тармазоў работы дарогі з'яўляюцца разрозненыя дзеянні мясцовых прадстаўнікоў асобных службаў дарогі, калі некаторыя пытанні вырашаюцца без узаемадзеяння службаў паміж сабой па асабістым меркаванні і не заўжды на карысць справы, альбо ўвогуле губляюцца ў перапісцы. Упраўленне чыгункі не можа з належным поспехам кіраваць дзейнасцю мясцовых лінейных прадстаўніцтваў...» [6, л. 92]. Каб палепшыць справу ў галіне кіравання, на ўсіх вялікіх станцыях пачалі стварацца Тэхнічна-гаспадарчыя камітэты, якія павінны былі працаваць поруч з выбарнымі камітэтамі, не ўмешвацца ў іх працу, не тармазіць

яе і не рабіць на гэтыя камітэты ніякага ўціску. Але асаблівага плёну дадзеныя змены ў сістэме кіравання не далі. Даходзіла да таго, што пэўныя рашэнні не маглі давесціся да рабочых па простае прычыне — не было паперы, каб іх надрукаваць. У тэлеграме ад 22 снежня 1917 г. Упраўленне дарогі заклікае: «...з-за абмежаванай колькасці бланкаў і недахопу паперы ўвогуле просім расходаваць іх вельмі ашчадна» [4, л. 66].

Такім чынам, у гады Першай сусветнай вайны рабочыя і служачыя чыгуначных станцый сутыкнуліся са шматлікімі праблемамі, многія з якіх не былі вырашаны. Найбольш яны пакутавалі ад пастаяннага недахопу харчу, адсутнасці ўласнага жылля, жорсткага рэжыму ўсеагульнай эканоміі.

Літаратура

1. Дзяржаўны архіў Віцебскай вобласці (ДАВВ). Фонд 994. — Воп. 1. — Спр. 1.
2. Гісторыя Беларусі : у 6 т. Т. 4. Беларусь у складзе Расійскай імперыі (канец XVIII — пачатак XX ст.) / М. Біч [і інш.]; рэдкал.: М. Касцюк (гал. рэд.) [і інш.]. — Мінск : Экаперспектыва, 2005.
3. ДАВВ. Фонд 106. — Воп. 1. — Спр. 3.
4. ДАВВ. Фонд 106. — Воп. 1. — Спр. 5.
5. ДАВВ. Фонд 106. — Воп. 1. — Спр. 6.
6. ДАВВ. Фонд 106. — Воп. 1. — Спр. 4. — Т. 1.
7. ДАВВ. Фонд 573. — Воп. 1. — Спр. 2.
8. ДАВВ. Фонд 573. — Воп. 3. — Спр. 1.
9. ДАВВ. Фонд 106. — Воп. 1. — Спр. 4. — Т. 2.
10. ДАВВ. Фонд 573. — Воп. 1. — Спр. 4.

Summary

The position of railway in the non-occupied territory of Belarus during the First World War is analyzed. Working and living conditions of railway employees are shown; the process of transposition of the most important goods in front-line provinces is considered. A number of problems that leaders of railway faced with under wartime circumstances are determined.

09.06.2011

УДК 804/806

О. Ю. Шиманская

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ЯЗЫКОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ БУДУЩИХ ЮРИСТОВ НА ОСНОВЕ МЕТАФОРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Рассматриваются различные приемы, методы и технологии метафорического моделирования на занятии по иностранному языку, способствующие формированию профессионально-языковых компетенций студентов юридических специальностей. В качестве иллюстративного материала использованы оригинальные англоязычные исследования юридической метафоры и подборка языковых метафор из правового и политического дискурса.

Согласно Образовательному стандарту специальности 1-24 01 01 «Международное право» в результате изучения дисциплин «Иностранный язык» и «Теория и практика перевода» выпускник должен знать схемы языкового взаимодействия (восприятие и порождение речи, интеракция, медиация (перевод)) и коммуникативные стратегии для их осуществления в контексте профессионально ориентированного иноязычного общения. В свете данной установки изучение метафор и способов метафорического моделирования в курсе вышеназванных дис-

циплин приобретает особое значение, поскольку позволяет не только расширить лексический запас студентов и усовершенствовать навыки перевода и речевой деятельности на иностранном языке, но и внести вклад в формирование профессионально-личностных компетенций будущего юриста, обогащая его методологическое мышление и создавая благоприятные условия для его дальнейшего совершенствования.

Интерпретация и создание метафор позволяют реализовать следующие задачи Стандарта: форми-

рование знаний о закономерностях перевода как комплексного речевого акта и способах достижения эквивалентности; приобретение студентами и дальнейшее совершенствование умений осуществлять основные виды перевода на коммуникативно обусловленном информационном и функционально-стилистическом уровнях и использовать стратегии и переводческие приемы в основных видах перевода (правовой, политический, военно-политический и др.) [1, с. 13–14].

Метафорическое моделирование на занятии по иностранному языку позволяет формировать следующие профессионально-языковые компетенции: функциональную (умение использовать язык в зависимости от ситуации общения и его целей); компенсаторную (восполнение дефицита языковых средств за счет использования метафорических моделей); переводческую.

Под метафорическим моделированием подразумеваются интерпретация и создание метафор на основе существующих языковых и когнитивных метафорических моделей. Метафорическая модель в данном случае определяется как «схема связи между понятийными сферами, которая существует или складывается в сознании носителей языка и которую можно выразить формулой X это Y » [2, с. 64].

Анализируя официальное отношение к метафоре в юриспруденции, Д. Ю. Жданухин цитирует Методические правила по организации законопроектной работы Федеральных органов исполнительной власти, где говорится о недопустимости использования эмоционально-экспрессивных языковых средств, образных сравнений (эпитетов, метафор, гипербол и др.) [3]. Данное положение раскрывает основное заблуждение в отношении метафоры: она трактуется сугубо как художественное средство. Важной задачей преподавателя является разграничить образную метафору от метафоры языковой и когнитивной. Так, К. Канингем-Пармелер утверждает, что “metaphors do not misrepresent the law; metaphor is the law because human reasoning is essentially metaphoric” [4], и отмечает прорыв в когнитивной лингвистике, сделанный С. Винтером, предложившим альтернативный подход к использованию метафоры в контексте юридического мышления, согласно которому без метафоры нет юриспруденции [4].

На этапе освоения студентами теории метафоры можно предложить им сопоставить пары «цель — источник» (например, *anger — storm, voice — candy, offence — wound, dislike — allergy, speech — stream, memory — labyrinth*), обязательно подводя их к выводу о наличии образных и языковых метафор, а также к тому, что языковые метафоры подчиняются одним и тем же метафорическим моделям, которые можно систематизировать как по области цели (например, метафоры дебатов), так и области источника (метафоры болезни, войны, природы и т. п.).

На следующем этапе студентам предлагается идентифицировать метафорические модели и выполнить различные задания на группировку метафор по семантическим признакам. Например, на основе анализа отдельных номинативно связанных метафор (*a bar to a good relationship, a tiny seed of doubt,*

a flood of complaints, an emotional whirlpool, a mask of interest, a tornado of emotional confusion, fruits of imagination, a veil of respect, a spark of interest, flames of passion, a gush of praise, a storm of controversy, a hail of abuse и др.) студенты должны вывести метафорические модели: intense emotions are natural phenomena and fire, mind and memory are buildings, speech is flow of water, misunderstanding is a barrier, feelings are plants.

При изучении метафор необходимо обратить внимание на то, что они широко используются в речи и владение метафорической лексикой (знание метафорических моделей и умение образовывать метафоры по аналогии) позволяет не только наиболее полно понимать иноязычную речь, но и делать свою речь максимально понятной собеседнику и влиять на него в соответствии с интенцией говорящего.

Поисковое чтение поможет научить студентов видеть метафоры и пополнит их словарный запас. Так, для самостоятельной работы можно предложить следующий текст Б. Хиббитса [5], в котором используются и интерпретируются в контексте американской языковой картины мира такие метафоры, как *evaluate claims in the eye of the law, high courts review the decisions of inferior tribunals, a bulwark of freedom, a seamless web, property rights are a bundle of sticks, a long-standing constitutional principle is a fixed star, a sequence of ownership is a chain of title*. Юридическое мышление ассоциируется с манипулированием геометрическими фигурами, отсюда — *to square precedents with one another, to agonize over where the line [between different doctrines and situations] can be drawn*. Световые и цветные метафоры также находят свое место в юридическом дискурсе: *bright-line tests, an area of concurrent jurisdiction is a zone of twilight, probing the shadowy penumbras of well-known guarantees, make a property claim under color of title, yellow dog contracts, blue sky laws, black letter rules*.

При анализе текста следует обратить внимание на языковые метафоры, образованные по когнитивным законам (*свет* переосмысливается как знание, честность, а *темнота* — как незнание, помутнение сознания, обман), а также фразеологические единицы (см. последние примеры). Важно обратить внимание на различную степень лексикализации метафор (некоторые потеряли свой образный характер и даже могут являться номинативно автономными).

Т. А. Казакова приводит шесть способов перевода метафор: полный перевод, добавление/опущение, замена, структурное преобразование, традиционное соответствие и параллельное именование метафорической основы [6, с. 245–246]. В ситуации оперирования метафорами, основанными на когнитивных моделях, полный перевод либо использование синонимичных эквивалентов является наиболее продуктивным и методологически оправдывается универсальным характером большинства языковых метафор. В данном случае исходная метафора и перевод будут иллюстрировать собой приблизительное семантическое соответствие, где возможными будут отношения совпадения, включения и пересечения [7, с. 89].

К выводу об универсальном характере метафор и возможности использовать синонимы метафорических единиц при отсутствии (или незнании) основного эквивалента студенты приходят в результате самостоятельной и групповой работы со специально отобранным иллюстративным материалом. Можно предложить студентам найти контексты с метафорическим использованием различных слов, например для обозначения словесного поединка и обвинений (*crossfire, skirmish, sniping, war, brickbat, potshot, pinprick, barb, shaft, attack, assault, hit, sally, torpedo, shot*), для обозначения помутнения рассудка, потери контроля над действиями (*blackout, blindness, dazzlement, dizziness, fog, intoxication, madness, turbidity, wildness*), непонимания, противоречий (*abyss, bar, barrier, block, borderline, chasm, clash, collision, daylight, discord, dissonance, fissure, friction, gap, gulf, rift, wall*) и др. В данном случае оправданным будет применение технологии веб-квеста с защитой проекта.

Следующий шаг в метафорическом моделировании — расширение контекста. Какая-либо метафора может слухить своего рода импульсом для иных метафор в определенном контексте. Так, В. Пари, главный консультант по вопросам авторского права в Google, сравнивая реакцию различных компаний на изменения в законодательстве с поведением лодок во время прилива, говорит: *"In international law we like metaphors ... Not all boats are in the same shape, so when the tide goes up they may not be affected in the same way. Plus, there are economies based on low tide situations, so if it becomes irreversibly high, you may permanently cripple those economies"* [8]. Давая оценку политике в области авторского права, В. Пари прибегает к еще одной метафоре — «юридические и экономические преобразования — лечение», — в ответ на которую К. Мара утверждает, что *"more copyright may be the wrong medicine altogether to cure what ails the content industry"* [8].

Убедившись, что рецептивные умения студентов по обнаружению и интерпретации метафор сформированы, преподаватель может перейти к этапу создания метафор, иными словами — продуктивного метафорического моделирования. Студенты могут получить групповые (на тренировочном этапе) и индивидуальные (для самостоятельной работы) задания на создание текстов, представляющих то или иное явление с опорой на метафорическое переосмысление.

Например, можно предложить группам составить краткие выступления, представляющие терроризм как опасную болезнь, мультикультурное общество как взрывоопасное вещество, либерализацию семейного права как отступление от правильного пути и т. п. Задания такого типа способствуют актуализации как языковых, так и профессиональных компетенций студентов, направляют их на привлечение знаний из различных областей права, использование актуальной информации из СМИ, обращение к законодательным актам.

Технология кейсов также находит свое применение в процессе метафорического моделирования. Так, студентам предлагается проанализировать научную статью, в которой на основе анализа документов Верховного Суда США дается характеристика таких

метафорических моделей, как *"Immigrants are aliens"*, *"Immigration is a flood"*, *"Immigration is an invasion"*. В статье объясняется, как данные метафоры влияют не только на судебные решения, но и в более широком контексте на политику иммиграционных реформ [4].

Давая кейсы, можно преднамеренно предлагать студентам спорные статьи, на основе которых могут возникать дискуссии. Например, многие могут не согласиться с выводами Д. Гринвуда о корпоративном праве [9]. Исследователь утверждает, что *"sometimes the firm is a potent medieval citadel erectly withstanding assault from the "barbarians at the gate"; ...it may be the helpless virgin trapped in that tower awaiting rescue from a "white knight" or fearing a "piercing of (her) veil"; it can be a firm and solid body (with a head at headquarters and arms and legs elsewhere) or an ephemeral moment in the market with no existence other than as a "web" of contractual relationships"* [9]. Автор статьи обнаруживает подтверждение своих предположений в различных юридических документах, например *Republican Mountain Silver Mines v. Brown* 58 Fed. 644 (С.С.А.8th, 1893), и др. Студентам предлагается найти в соответствующих документах положения, послужившие основой тех или иных выводов, а затем — подтвердить либо опровергнуть данные выводы.

Если преподаватель видит, что студенты успешно справляются с заданиями и понимают сущность метафорического моделирования, можно предложить им использование метафоры на более высоком уровне — метафорический рефрейминг (одна из технологий, используемых в НЛП, позволяющая заставить собеседника взглянуть на ситуацию под другим углом зрения). Такая технология может успешно использоваться юристами в профессиональной деятельности. Для примера рекомендуется предложить студентам для перевода и анализа следующий текст [10], в котором описывается, как с помощью метафорического рефрейминга можно создать ощущение приоритетности неполной семьи над полной, используя конструкции *growing up within a family network, extended family members, a living system marked by the length and the strength of the bonds, family network, Melissa spends her days with another mother in a home filled with children, family members and family friends pitch in*. Такие фразы незаметно формируют образ неполной, но полноценной семьи, имеющей преимущество над традиционно лидирующей полной семьей, в которой всегда возникают конфликты и трения между супругами.

Проанализировав выводы и примеры данного текста, студенты могут самостоятельно составить аналогичные выступления с применением технологии метафорического рефрейминга. Задания для рефрейминга следует разработать с учетом изучаемых тем либо интересов учащихся, студенты также могут сами предложить ситуации для работы.

Таким образом, рассмотренные приемы и методы работы с метафорами позволяют формировать у студентов профессионально-языковые компетенции в области перевода, интерпретации текстов, содержащих языковые метафоры, а также базирующихся на развернутых метафорах. Кроме того, освоение

теоретических и практических основ метафорического моделирования и метафорического рефрейминга позволит выпускникам осуществлять профессиональную деятельность на более высоком уровне, достигать лучших результатов в процессе деловой и межкультурной коммуникации.

Предложенные варианты заданий могут послужить основой для дальнейших методических разработок в области теории и практики перевода и преподавания английского языка студентам юридических специальностей.

Литература

1. Образовательный стандарт. Высшее образование. Первая ступень. Специальность 1-24 01 01 Международное право: ОСРБ 1-24 01 01-2008. — Введ. 01.09.08. — Минск: Мин-во образования Респ. Беларусь: Белорус. гос. ун-т, 2008.
2. Чудинов, А.П. Регулярная многозначность в глагольной лексике: пособие к спецкурсу / А.П. Чудинов. — Свердловск, 1986.
3. Жданухин, Д.Ю. Метафоры в юридической деятельности: сущность, функции и техника использования / Д.Ю. Жданухин // Международная Ассоциация Независимых Юристов [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа: <http://www.ibil.ru/index.php?type=review&area=1&p=articles&id=530>. — Дата доступа: 20.05.2011.
4. *Cunningham-Parmeter, K.* Alien Language: Immigration Metaphors and the Jurisprudence of Otherness / K. Cunningham-Parmeter // *Fordham Law Review*. — 2011. — Vol. 79. — P. 1545–1598.
5. *Hibbitts, B.J.* Making Sense of Metaphors: Visuality, Aurality and the Reconfiguration of American Legal Discourse / B.J. Hibbitts // *Cardozo Law Review / University of Pittsburgh*. — School of Law. — 1994. — Vol. 16. — P. 229–356.
6. Казакова, Т.А. Практические основы перевода / Т.А. Казакова. — СПб.: Изд-во «Союз», 2001.
7. Методы сопоставительного изучения языков: сб. ст. / общ. ред. и вст. ст. В.Г. Гака. — М.: Прогресс, 1989. — Вып. 25: Контрастивная лингвистика.
8. *Mara, K.* Intellectual Property Watch / K. Mara // False Metaphors And Sinking Ships: Patry On Copyright In Geneva [Electronic resource]. — 2009. — Mode of access: <http://www.ip-watch.org/weblog/2009/12/04/false-metaphors-and-sinking-ships-patry-on-copyright-in-geneva/>. — Date of access: 20.05.2011.
9. *Greenwood, D.* Metaphors of Corporate Law / D. Greenwood // *Hofstra law* [Electronic resource]. — 2004. — Mode of access: http://people.hofstra.edu/daniel_j_greenwood/html/Metaphors%20of%20Corporate%20Law.htm. — Date of access: 20.05.2011.
10. Master Metaphors To Win Judgements // Complete Law Resources and Legal News [Electronic resource]. — 2011. — Mode of access: <http://www.thecompletelawyer.com/master-metaphors-to-win-judgements.html>. — Date of access: 20.05.2011.

Summary

Different techniques, methods and technologies of metaphoric modeling during foreign language classes that promote establishment of professional and linguistic competence of law students are regarded in the article. Original English researches of juridical metaphor and selection of linguistic metaphors from law and political discourse are taken as illustrative material.

29.07.2011

АВТОРЫ НОМЕРА



АНДРЕЕВА
Виктория Анатольевна

соискатель кафедры истории нового и новейшего времени, специалист отдела международных программ и проектов управления Международного сотрудничества Белорусского государственного университета



БЕРЕЗОВСКИЙ
Кирилл Анатольевич

магистр юридических наук, старший преподаватель кафедры публичного права Международного университета «МИТСО»



БРУХАНЧИК
Екатерина Анатольевна

кандидат исторических наук, преподаватель кафедры экономической теории и экономического воспитания Белорусского государственного педагогического университета имени Максима Танка



БУРАКОВА
Александра Сергеевна

аспирант кафедры истории и культуры Беларуси Могилевского государственного университета имени А. А. Кулешова, старший научный сотрудник Могилевского областного краеведческого музея имени Е. Р. Романова



ГАРМАТНЫЙ
Виталий Петрович

аспирант кафедры истории Беларуси нового и новейшего времени Белорусского государственного университета



ГЛАДЫШЕВ
Владимир Степанович

кандидат исторических наук, доцент кафедры правоведения Гомельского филиала Международного университета «МИТСО»



ГЛАДЫШЕВ
Владимир Владимирович

преподаватель кафедры хозяйственного права Гомельского государственного технического университета имени П. О. Сухого



ГРАНИН
Александр Николаевич

старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента Международного университета «МИТСО»



ГУБСКИЙ
Максим Иванович

магистр экономики, преподаватель кафедры международных отношений Академии управления при Президенте Республики Беларусь



ГУСЕЙНОВА
Элеонора Мирзага

аспирант кафедры экономической теории и истории экономических учений Белорусского государственного экономического университета



ДАНИЛОВ
Александр Дмитриевич

кандидат экономических наук, профессор, проректор по научной работе Киевского экономического института менеджмента



ДИМИТРУК
Павел Павлович

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института социологии НАН Беларуси



ЕРМОЛИНСКИЙ
Петр Михайлович

кандидат юридических наук, профессор кафедры частного права Международного университета «МИТСО»



КАЛИНИНА
Эльза Алексеевна

кандидат юридических наук, профессор кафедры публичного права Международного университета «МИТСО»



КОБЕЦ
Виталий Николаевич

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Херсонского государственного университета

AUTHORS



КОЗИК
Андрей Леонидович

кандидат юридических наук, профессор кафедры публичного права, первый проректор Международного университета «МИТСО»



РОМАНЮК
Ксения Александровна

аспирант кафедры социологии факультета философии и социальных наук Белорусского государственного университета



ЛАСКЕВИЧ
Александр Сергеевич

магистрант юридического факультета Международного университета «МИТСО», старший офицер юридической службы УО «Военная академия Республики Беларусь»



СЕРБУЛ
Игорь Тимофеевич

кандидат экономических наук, доцент кафедры логистики и ценовой политики Белорусского государственного экономического университета



ЛЕБЕДЕВА
Елена Николаевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Витебского филиала Международного университета «МИТСО»



СЛЕПУХИНА
Алла Семеновна

кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Витебского филиала Международного университета «МИТСО»



МАНЬКОВСКИЙ
Игорь Александрович

кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой частного права Международного университета «МИТСО»



ФИЛИПОВ
Павел Леонидович

заместитель директора ЧПУП «Квант» (г. Витебск)



НОВИКОВ
Василий Алексеевич

кандидат технических наук, доцент кафедры технологии методики преподавания Белорусского национального технического университета



ХАДАНЁНАК
Віктар Мамертавіч

аспірант кафедры гісторыі Беларусі новага і навішага часу Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта



ПАЕНТКО
Татьяна Васильевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Киевского экономического института менеджмента



ХАРИТОНОВ
Дмитрий Сергеевич

магистрант кафедры логистики Международного университета «МИТСО»



ПОЛОНЕВИЧ
Татьяна Борисовна

аспирант кафедры социологии факультета философии и социальных наук Белорусского государственного университета



ХРУСТИЦКАЯ
Лариса Борисовна

соискатель по специальности «Экономика и управление народным хозяйством» Белорусского государственного экономического университета



ШИМАНСКАЯ
Ольга Юрьевна

кандидат филологических наук, заведующий кафедрой иностранных языков Международного университета «МИТСО»