

ТРУД ПРОФСОЮЗЫ ОБЩЕСТВО

Ежеквартальный научно-практический журнал
Издается с апреля 2003 г.

№ 4(26), 2009



Федерация
профсоюзов
Беларуси



Международный
институт трудовых
и социальных отношений



Журнал награжден дипломом
«Золотая литера» в 2007 г.

Главный редактор:

Л. П. Козик

Редакционная коллегия:

А. В. Лукьянович
зам. главного редактора

В. И. Толкачев
зам. главного редактора

А. М. Абрамович

С. В. Борики

Г. А. Василевич

Р. В. Гребенников

В. Ф. Ермолович

А. Л. Козик

В. В. Козловский

И. И. Куропятник

И. В. Мандрик

М. И. Мартынов

Л. Н. Нехорошева

С. В. Решетников

В. С. Решетько

Н. С. Сташкевич

В. Г. Филяков

Б. В. Фрищин

В. Н. Яковчук

Адрес редакции:

220099, г. Минск, ул. Казинца, 21/3.

Свидетельство о регистрации № 2269 от 04.11.2004.

Тел. (017) 212-70-11

E-mail: magazin@mitso.by



CONTENTS

TRADE UNIONS: PROBLEMS, EXPERIENCE, RECOMMENDATIONS

Kalinina E.A., Kozik A.L. Trade Unions in the Process of Legal Education in the Republic of Belarus	4
Vu Japin, Chzhen Tsjao. The comparative Analysis of Foreign and Chinese Trade Unions in the International Context	8
Ivanova T.P. Formation and Development of the Trade Union Movement in the System of Consumer Cooperation of Vitebsk Region in 1017-1920	12
Tsjuhaj M.V. The role of the Trade Union organization in the Process of Labour Adaptation of Employees of the Project Enterprise of the Building Industry of the Republic of Belarus	16

ECONOMICS

Konstantinov A.I. Surplus Product and Production Efficiency: Theoretical, Methodological and Practical aspects	20
Karatkevich A.I., Kurilenok K.L. Export the Added Cost: Mechanisms of its Formation and Ways of Rise in the Modern World Economy	22
Kuradovets A.I. The Theory of K. Marx on Economic Crises and the Present	32
Pushko I.V. The Basic Tendencies of the Service Sector Development in the Republic of Belarus	36
Stoma V.V. Social and Economic Specificity of the Works of Arts as the Objects of the International Market	41
Timoshenko M.V. Interregional Migration of Population in the Republic of Belarus: tendencies and Key Determinants of Redistribution of Manpower Resources	46

JURISPRUDENCE

Buis E. The Soft Legal Dimension of Zangger Committee and Nuclear Suppliers Group: An Approach to the Binding Status of Nuclear export Controls in International Law	53
Efremenko E.M. Legal Conscience in the Context of Correlation with Various Forms of Public Consciousnesses	57
Mankovsky I.A. The Franchise Contract: Scientific and Practical Characteristic	61

SOCIOLOGY

Vorobiev V.P., Gerasimovich O.P. Topology of Mass Media in the conflict: Methodological Aspect	66
Karatkevich A.G. The Role of the Socioeconomic Approach in the Transformational Process Systematization of the Transitive Societies	69

POLITICAL SCIENCE

Tolstik I.A. Partnership Relations on the Media Markets of CIS and Union States	73
Khudyakov A.V. Information and Analytical Activity: Essence, Problems, Methodology	75

HISTORY

Kudryavtseva S.A. Priests as One of Sociopolitical Bases of Existence of the States in the PreChristian Period	80
Piletsky V.A. Archeology and History about Formation Population on the Territory of Europe and Belarus in the Period of Paleolith and Mesolith	83

TRIBUNE OF SCIENTIFIC SEARCH

Gorov N.P. The Basic Directions of the Electronic Methods Development of Conducting of Wholesale Trade	88
Podchasha S.V. Advertising as an Object of Correlation Between Subjects of the Marcet of Hotel Services	92
Tarassenko V.A. Delivery as One of Spheres of Foreign and National Investments	98
Khromova T.V. Management of the Department of Higher Educational Establishment:New Approach	101

AUTHORS	107
REVIEWS	109

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: J. I. Ratynskaya

УДК 329.7

Э. А. Калинина, А. Л. Козик

ПРОФСОЮЗЫ В ПРОЦЕССЕ ПРАВООБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Анализируются теоретические и практические проблемы, возникающие в процессе правообразования. Отмечаются упущения в законодательстве о порядке права реализации законодательной инициативы гражданами Республики Беларусь и их общественными объединениями. Указываются пути повышения эффективности работы профсоюзов в процессе правообразования.

Правообразование – сложное социальное явление, представляющее собой единый процесс создания норм права и их фиксации в источниках права и дальнейшей социализации. В этом процессе участвуют профсоюзы. Федерация профсоюзов Беларуси – самая мощная и авторитетная профсоюзная организация страны, объединяющая свыше 4 миллионов граждан.

Процесс правообразования включает три этапа.

Первый этап (начальный) – рождение правовых идей, предложений, выдвижение социальных правовых программ. В недрах общества под влиянием объективных и субъективных факторов возникают новые правовые идеи, формируется, развивается и совершенствуется правосознание профсоюзных работников (обыденное, профессиональное, научное), «вызревают» правовые программы в сфере социально-экономического развития страны.

Все это находит отражение в информационных средствах профсоюзов: газете «Беларускі час», научно-практическом журнале «Труд. Профсоюзы. Общество», трансляциях по «Новому радио»; в решениях профсоюзных собраний и съездов; воплотилось в Программе деятельности Федерации профсоюзов Беларуси на 2005–2010 гг. [1], в выступлениях ученых и профсоюзных работников на международных, республиканских, институтских научно-практических конференциях, круглых столах, профсоюзных чтениях, проведенных в Учреждении образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный институт трудовых и социальных отношений».

В этих выступлениях наряду с вопросами внутрипрофсоюзной жизни затрагиваются проблемы глобального характера: демографические; охраны здоровья; экологии; трудовой занятости населения; заработной платы; инновационных технологий и др.

В мае 2008 г. в МИТСО состоялась Международная научно-практическая конференция, посвященная теме «Информационные технологии и международное право». Представители Армении, Аргентины, Бразилии, Китая, Великобритании, России, Беларуси и других стран высказали мнение о необходимости развивать международное право с целью усиления правовой защиты информационных сообщений, которыми обмениваются субъекты международного права. Данная проблема затронута в научных публикациях [2].

Международная научно-практическая конференция, организованная 13–14 марта 2009 г. в МИТСО

и посвященная теме «Мировой финансовый кризис и его влияние на экономику страны», позволила обсудить экономические и правовые причины кризиса и пути его преодоления. Значимость приобрели проблемы сохранения рабочих мест, повышения заработной платы, безработицы в стране, особенно скрытой (неполная занятость рабочего дня, вынужденные отпуска), которые до настоящего времени не получили полного разрешения. Большинство участников конференции было солидарно с мнением о том, что в сложившихся условиях мы должны рассчитывать прежде всего на собственные силы, средства, возможности, инициативу.

Генеральный прокурор Республики Беларусь Г. А. Василевич в своем выступлении на конференции обратил внимание на несовершенство и пробелы в законодательстве, в частности на уровне подзаконных актов, используемых чиновниками для самоуправления, взяточничества, преступлений коррупционного характера и наносящих вред экономической стабильности общества [3].

Некомпетентность некоторых нормотворцев, следствием которой становится неполнота, неточность юридических дефиниций, встречающихся в текстах отдельных нормативных актов, приводит к неправильной квалификации.

На начальном этапе правообразования важным представляется совершенствовать работу по обобщению правовых идей, предложений, выдвигаемых рядовыми членами профсоюзов в сфере трудовых и социально-экономических отношений. Повышению уровня научных исследований в этой сфере способствует создание в Международном институте трудовых и социальных отношений кафедры логистики. В числе научных проблем кафедры – прогнозирование развития рынков сбыта белорусской продукции.

Для экономистов, менеджеров, юристов в МИТСО учреждена магистратура, разработаны учебные программы для юристов по спецкурсам «Актуальные проблемы развития правовой системы Республики Беларусь» и «Современные проблемы: история и методология юриспруденции».

Высокий уровень научных исследований будет способствовать более успешному участию профсоюзов в процессе правообразования, особенно на стадии нормотворчества.

Второй этап – нормотворчество (правотворчество). Представляет собой период познания и оценки правовых потребностей общества и государ-

ства, сознательного формирования и принятия правовых актов уполномоченными компетентными органами государства в рамках соответствующих юридических процедур.

Профсоюзы Беларуси, в их числе ФПБ, через представителей, избранных депутатами Национального собрания Республики Беларусь, добиваются фиксации своих правовых идей, предложений, программ, прежде всего в законах, обладающих наивысшей юридической силой. Благодаря участию представителей профсоюзов 22 апреля 1992 г. был принят Закон «О профессиональных союзах» [4], позже в него внесли изменения и дополнения, которые расширили права профсоюзов в нормотворческом процессе.

По инициативе профсоюзов Трудовой кодекс Республики Беларусь был дополнен статьей 7, признавшей источником права коллективные договоры, заключенные между коллективом наемных работников и администрацией предприятий учреждений и организаций Беларуси с участием профсоюзов [5]. Данным видом источника права в настоящее время руководствуются все судьи, трудовые арбитры и члены примирительных комиссий при разрешении возникающих трудовых споров. Порядок рассмотрения подобных трудовых споров предусмотрен статьями 379 и 383 Трудового кодекса Республики Беларусь [6].

Профсоюзы через своих представителей оказывают влияние и на издание подзаконных актов. Так, по инициативе ФПБ в 2000 г. Положение о порядке рассмотрения Президентом Республики Беларусь проектов правовых актов, утвержденное Президентом 28 июня 1998 г. № 327, было дополнено нормой, согласно которой проекты правовых актов, касающиеся трудовых и социально-экономических прав граждан, до внесения в Администрацию Президента Республики Беларусь передаются для ознакомления Федерации профсоюзов Беларуси [7]. Пожелания ФПБ, как правило, учитываются.

Центральным звеном в правотворческом процессе выступает законотворчество. Издание законов требует серьезной проработки, учета субъективных и объективных факторов социального развития любого общества. Процесс законотворчества начинается с законодательной инициативы, под которой понимается право органов государства, общественных организаций и граждан вносить законопроекты, влекущие обязательное рассмотрение в высшем законодательном органе – Национальном собрании Республики Беларусь.

Термин «законодательная инициатива» появился в юридической литературе недавно, но прообраз таковой был известен издревле. В Древнем Риме проекты постановлений (законов) готовили и вносили на рассмотрение Народного собрания особые должностные лица (коллегия магистратов), избираемые Народным собранием. Любой депутат в Народном собрании в Афинах мог выдвигать свой проект закона. Если автор законопроекта убеждал в необходимости его принятия, то законопроект передавался для проверки Совету 500 (правительству) и гелизе (своеобразный конституционный суд), а затем Народным собранием принималось окончательное решение [8].

Своеобразные для того времени формы реализации законодательных инициатив были известны и белорусскому народу. Примером могут служить Статуты Великого княжества Литовского 1529 и 1588 гг. Эти статуты были приняты на представительных органах – сеймиках – по единодушному согласию депутатов всех сословий как духовных, так и светских, что было подтверждено польским королем Сигизмундом III [9, с. 348].

Статуты и даруемые главой государства грамоты караимам, евреям, татарам, шотландцам на право ведения торговли, занятия военным ремеслом не только подтверждали права и вольности шляхты, горожан, селян, землячеств, но и содержали гарантии их защиты. Нарушитель этих прав, не доказавший своей невиновности, подвергался суровому одинаковому наказанию, независимо от того, являлся ли он подданным страны или был иностранцем, исповедовал христианскую или иную религию.

Основные идеи института законодательной инициативы, заложенные в Статутах и грамотах, нашли развитие в действующей Конституции Республики Беларусь.

Профсоюзы Республики Беларусь не обладают правом самостоятельной законодательной инициативы, однако могут пользоваться общим порядком. Правовой основой этого являются Конституция Республики Беларусь, Закон «О порядке реализации права законодательной инициативы гражданами Республики Беларусь» от 26 ноября 2003 г. с дополнениями и изменениями, внесенными Законом от 15 июля 2008 г. [10], Закон «О профессиональных союзах» от 28 апреля 1992 г., Указ Президента Республики Беларусь от 23 июня 1998 г. № 327.

Согласно Конституции право законодательной инициативы принадлежит Президенту, депутатам Палаты представителей, Совету республики, а также гражданам, обладающим избирательным правом в количестве не менее 50 тыс. человек, и реализуется в Палате представителей (ст. 99). Проекты законов, следствием принятия которых может быть сокращение государственных средств, создание или увеличение расходов, могут вноситься в Палату представителей лишь с согласия Президента либо по его поручению – Правительства (ст. 99) [11].

Проекты законов о внесении дополнений и изменений в Конституцию, о толковании Конституции рассматриваются по предложению Президента Республики Беларусь, либо по инициативе не менее 150 тыс. граждан (ст. 97).

Закон «О порядке реализации права законодательной инициативы гражданами» от 26 ноября 2003 г. № 248-3 конкретизирует положения Конституции, определяет принципы, формы, гарантии и условия реализации права законодательной инициативы гражданами Республики Беларусь. Руководствуясь этим законом, профсоюзы могут воспользоваться правом законодательной инициативы своих членов, обладающих избирательным правом.

Но почему и в настоящее время возникает вопрос о необходимости предоставления права законодательной инициативы профсоюзам? Почему некоторые законопроекты, выдвигаемые профсоюзами,

не реализуются в качестве законов? Для ответа на эти вопросы необходим глубокий всесторонний анализ механизма реализации законодательной инициативы профсоюзами, результаты которого выявят, на каком витке прохождения законодательной инициативы произошел сбой и конкретный законопроект не был принят и утвержден.

Возможно, сбой происходит на фазе создания инициативной группы из 100 человек для сбора подписей среди членов профсоюзов, пользующихся избирательным правом. Федерация профсоюзов, являясь многочисленной мощной организацией, насчитывает в своих рядах значительную часть молодежи, не достигшей 18-летнего возраста, значит, не обладающей избирательным правом. Важно отметить, что механизм сбора подписей в профсоюзных правовых документах не разработан достаточно полно и четко.

Препятствия могут возникнуть на стадии принятия (регистрации) законодательной инициативы Центральной избирательной комиссией Республики Беларусь по вопросам проведения республиканских референдумов. Комиссия вправе отказать в регистрации только в исключительных случаях – нарушении порядка образования инициативной группы, сбора подписей или агитации, предусмотренных действующим законодательством.

Преграды могут стоять и на уровне заключения Министерства юстиции Республики Беларусь, обязанного в месячный срок устанавливать соответствие проекта закона требованиям, предусмотренным Законом от 10 января 2000 г. «О нормативно-правовых актах Республики Беларусь», который предусматривает необходимые реквизиты принимаемых законопроектов и иные правила [12].

Проблемы могут возникнуть и после регистрации законодательной инициативы, то есть на стадии проведения юридической экспертизы в Национальном центре законодательства и правовых исследований Республики Беларусь, которой подвергаются проекты законов, предлагаемых всеми субъектами нормотворчества. В результате проведенной экспертизы законопроект может быть признан поспешным, непродуманным, составленным без учета финансовых, экономических возможностей кадровых организационных и иных обстоятельств. Он может быть направлен на дополнительную экспертизу в Научный центр проблем укрепления законодательства и правопорядка Генеральной прокуратуры Республики Беларусь.

Правила проведения таких экспертиз проектов законов предусмотрены «Положением о порядке криминологических экспертиз законопроектов Республики Беларусь», утвержденным Указом Президента Республики Беларусь от 22.05.2007 г. № 244 [13]. Экспертиза проводится после обязательной юридической проверки проекта закона во избежание возможности рисков криминогенного характера, обусловленных неоднозначностью его норм и неполнотой правового регулирования им соответствующей сферы общественных отношений.

Законопроект может быть отвергнут и на стадии обсуждения в Национальном собрании, а также при

окончательном голосовании и принятии. Законодательная инициатива может не пройти по вине самоуправления чиновников, их злоупотреблений.

Отметим, что глубокого анализа механизма реализации законодательной инициативы профсоюзами не представили выступающие на конференциях, круглых столах, профсоюзных чтениях и других научных форумах. Отсутствуют и научные публикации на эту тему.

Необходимо внести поправки в действующее законодательство о порядке реализации законодательной инициативы гражданами. В законе должен четко определяться механизм реализации законодательной инициативы ФПБ как самой мощной и многочисленной профсоюзной организации страны.

Третий этап – систематизация нормативных правовых актов. Предполагает восполнение пробельности в праве. При систематизации нормативных правовых актов из статей исключаются устаревшие нормы права, вносятся дополнения и поправки, принятые в процессе нормотворчества. Необходимым представляется издание сборника основных нормативных правовых актов, касающихся деятельности профсоюзов в сфере правотворчества с предисловием, которое предусматривает краткий аналитический обзор как принятых с участием профсоюзов законопроектов, так и тех проектов законов, которые по каким-либо причинам не были приняты.

Важно, чтобы на всех этапах правообразования соблюдались основные принципы нормотворчества: демократизм, гласность, научность, законность, гуманность, сочетание личных, общественных и государственных интересов.

Выводы

Анализ теоретических и практических проблем в деятельности профсоюзов в процессе правообразования в Республике Беларусь свидетельствует о недостаточно полной и четкой их разработанности. В этой связи актуальным представляется:

- на начальном этапе правообразования проводить работу по обобщению правовых идей, предложений, выдвигаемых рядовыми членами профсоюзов, и дальнейший их глубокий всесторонний анализ;
- на этапе нормотворчества:
 - осуществлять учет финансовых, экономических возможностей, кадровых, организационных и иных обстоятельств при выдвижении проектов, законов и других нормативных правовых актов;
 - выявлять теоретические и практические проблемы, возникающие в сфере механизма практической реализации законодательной инициативы профсоюзами, и представлять аргументированные предложения о путях их преодоления;
 - отражать в законодательстве о профсоюзах и документах ФПБ механизм практической реализации права законодательной инициативы членами ФПБ в свете Закона «О порядке реализации права законодательной инициативы гражданами Республики Беларусь» и разрабатывать предложения по совершенствованию этого Закона;
 - при обсуждении проблем законотворчества на конференциях, конгрессах, круглых столах пригла-

шать представителей Национального центра законодательства и правовых исследований Республики Беларусь и других специалистов государственных структур;

– организовать в МИТСО экспертную комиссию по правовым вопросам в составе докторов, кандидатов юридических и экономических наук, в том числе работающих в МИТСО и руководящих профсоюзных органах, с привлечением представителей Национального центра законодательства и правовых исследований;

• на этапе социализации права:

– уделять больше внимания анализу причин пробельности в праве, допущенных в законодательстве ошибок, просчетов и намечать пути их устранения;

– совершенствовать процесс систематизации нормативных правовых актов, касающихся деятельности профсоюзов;

– завершать краткими аналитическими выводами и предложениями конференции и круглые столы, проводимые профсоюзами и их научными центрами ;

– повышать уровень знаний профессорско-преподавательского состава МИТСО в сфере актуальных проблем развития правовой системы и экономики белорусского общества; с этой целью проводить семинары и использовать разные формы работы;

– усиливать требования к образовательному (правовому, экономическому) уровню работников профсоюзных органов.

Литература

1. Федерация профсоюзов Беларуси: Мы – вместе! Материалы V съезда Федерации профсоюзов Беларуси (19–20 сентября 2005 г.). – Минск, 2006. – С. 286–316.
2. Козик, А.Л. Проблемы международно-правового регулирования сети интернет / А.Л. Козик // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2008. – № 3; *Его же*. Перспективы эволюции международно-правовых обязательств государств в области авторского права в свете информационных технологий // Право.by. – 2009. – № 3.
3. Мировой финансовый кризис и его влияние на экономику страны : материалы междунар. науч.-практ. конф., Минск, 12–13 марта 2009 г. – Минск, 2009. – С. 6–7.
4. О профессиональных союзах: Закон Респ. Беларусь от 29.02.1992 // Народная газета. – 2007. – № 7.
5. О внесении изменений и дополнений в Трудовой кодекс Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 20 июля 2007 г. № 272-3 // Звезда. – 2007. – 25 июля.
6. Трудовой кодекс Республики Беларусь с обзором изменений, внесенных Законом Республики Беларусь от 25 июля 2007 г. № 272-3. – Минск, 2008.
7. Юбилейные чтения, посвященные 15-летию МИТСО : сб. ст.: в 3 ч. – Минск, 2007. – Ч. 1. – С. 68–70.
8. Калинина, Э.А. История государства и права древнего мира (Греция и Рим) : учеб. пособие / Э.А. Калинина. – Минск, 1999. – С. 19–20.
9. Статут Вялікага княства Літоўскага 1588 г. – Минск, 1989.
10. О порядке реализации права законодательной инициативы гражданами Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 26 нояб. 2003 г.: в ред. Закона от 25 июля 2008 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – № 133. – 2/997.
11. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на Республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г. – Минск, 2005. – С. 74, 76.
12. О нормативно-правовых актах Республики Беларусь: Закон от 21.01.2000 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. – № 7. – 2/136.
13. Положение о порядке проведения криминологической экспертизы законов Республики Беларусь, утвержденное Указом Президента Республики Беларусь 29 мая 2007 г. № 24 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – № 264. – 1/10193.

Summary

The article is devoted to the problem of the legislation initiatives and possibilities of the citizens of the Republic of Belarus and the Federation of the Trade Unions of Belarus as the most representative organization. Omissions in the legislation on an order of the right of realisation of the legislative initiative of the citizens of Belarus and their public organisations are marked. Ways of perfection of the trade unions activity in the lawmaking are specified.

24.09.2009

Ву Япин, Чжэн Цяо

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ И КИТАЙСКИХ ПРОФСОЮЗОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ КОНТЕКСТЕ

В условиях глобализации, где ведущие роли играет капитал, в международном сообществе сложилась ситуация, когда позиции капиталистов гораздо сильнее позиций рабочего класса. Общая обстановка в мировом профсоюзном движении требует от профсоюзов расширять свой кругозор, с более свободных позиций подходить к анализу китайского профсоюзного движения. В статье, исходя из национальных особенностей, путем сравнительного метода иностранных и китайских профсоюзов, выделяются специфические черты профсоюзного движения Китая, этапы и тенденции его развития.

Международное профсоюзное движение с момента возникновения по настоящее время прошло вековую историю. Профсоюзы, несмотря на трудности, в каждой стране добились значимых результатов, накопили бесценный опыт. В различных социальных, политических и экономических условиях сформировались разнообразные виды и типы профсоюзов. В 80–90-х гг. прошлого века, вслед за ускоренной экономической глобализацией, профсоюзному движению был брошен самый серьезный за время его существования вызов. Под ударами глобализации, ядром которой является мировой капитал, позиции капиталистов в международном сообществе стали очень сильны, ситуации с коллективными правами и интересами рабочих ухудшаются, профсоюзы испытывают колоссальное давление. В данной обстановке важно глубже осмыслить происходящее, исходя из изменений в международной политико-экономической ситуации и направлений профсоюзного движения, проанализировать роль и место профсоюзов в Китае, их особенности и тенденции развития. Необходимо совершенствоваться и встретить противостоящие сплоченными силами.

1. Отличия китайских профсоюзов от профсоюзов других индустриальных стран с рыночной экономикой

Статус профсоюзов. Политический статус профсоюзов в Китае определяется политической системой социализма. Одной из отличительных особенностей китайского социализма от капиталистической системы является то, что в нем отсутствуют противостоящие политические силы или системы. В данной политической ситуации руководящую роль выполняет коммунистическая партия Китая, государственные властные органы непосредственно выполняют функции управления государственными делами. Профсоюз как коллективная организация рабочего класса является своего рода мостом и связующим узлом между партией и правительством, с одной стороны, и рабочими массами, с другой. Это социальная опора государственной политической власти. Органы власти партии и государства и профсоюзы совместно выполняют свои роли по модернизации и строительству социализма, гарантируя стабильное функционирование и устойчивость всей системы диктатуры народной демократии. Профсоюз как часть государственной политической системы вы-

ступает важным социально-политическим объединением.

Статус профсоюзов в Китае и других индустриальных государствах с рыночной экономикой существенно отличается. В капиталистических странах профсоюзы, как правило, не признаются в качестве субъектов политики, равно как и государством не признается их политический статус, профсоюзы не могут напрямую принимать участие в политической деятельности. В условиях капитализма профсоюзы часто рассматриваются как субъект трудовых отношений, им права в большинстве ограничены трудовой сферой, им сложно добиться законодательной легализации или гарантий своих прав. Но в условиях социализма профсоюзы являются одной из важных организационных форм руководящего класса, что неизбежно влечет их политическое признание и участие в государственном управлении.

Отношения между профсоюзами и правящей партией. Устав профсоюзов Китая гласит: «Профсоюзы Китая являются коллективной организацией рабочего класса, созданной на добровольной основе рабочими под руководством коммунистической партии Китая». Следовательно, еще одним отличием между китайскими и иностранными профсоюзами является то, что китайские профсоюзы признают правящую партию – руководящую роль коммунистической партии, придерживаясь самостоятельной независимой работы в своей сфере.

Китайские профсоюзы обладают сильными традициями поддержки руководящей роли компартии Китая. Этот факт определяет сущность обеих организаций. Профсоюз – коллективная организация рабочего класса, коммунистическая партия – авангард рабочего движения, обе организации связаны общими классовыми основами. Компартия Китая является концентрированным представителем и выразителем интересов трудящихся, а руководящая роль партии в профсоюзном движении помогает преодолеть ограниченность и разрозненность требований и интересов рабочего класса. Тесные связи партии и профсоюзов гарантируют стабильность политического курса деятельности китайских профсоюзов.

В условиях перехода политической власти между партиями в других индустриальных странах с рыночной экономикой (хотя между профсоюзами и партиями существуют некоторые связи) профсоюзы в основном вынесены за рамки политической систе-

мы. Статус профсоюзов изменяется вслед за изменениями статуса партии: когда родственные профсоюзам коммунистические, социально-демократические партии приходят к власти, происходит улучшение в статусе профсоюзных организаций, благоприятно для них изменяется законодательная база и социальная политика. С приходом к власти таких враждебных профсоюзам партий, как английские консерваторы, американские республиканцы, профсоюзы оттесняются на второй план политической жизни, на них оказывается давление, понижается их статус. Например, приход к власти консерваторов в 80-х гг. XX в. оказал негативное влияние на профсоюзы – многократно пересматривалось трудовое законодательство, что привело к ущемлению их законодательно закрепленных прав, вплоть до полного аннулирования. Это нанесло сильный удар по позициям профсоюзного движения.

Система организации профсоюзов. Профсоюз Китая является самым большим по численности в мире, количество его членов достигает свыше 200 млн чел. Китай изначально придерживался принципа единства в структуре профсоюзов, поэтому под профсоюзом Китая понимается Всекитайский центральный профсоюз и все нижестоящие профсоюзные организации. Эта система является всеобъемлющей – под руководством Всекитайского центрального профсоюза существует система организации двух видов профсоюзов: местных и профессиональных, которая охватывает Центральный, провинциальные, местные, городские, уездные, а также различные производственные профсоюзы вплоть до первичных профсоюзных организаций. Самое большое отличие китайских профсоюзов от западных заключается в такой специфической черте организации, как унификация: профсоюзы, не подотчетные Центральному профсоюзу, не имеют легального статуса.

Большинство индустриальных стран с рыночной экономикой придерживается принципа плюрализма профсоюзных организаций. В разных государствах существует от нескольких профсоюзов до нескольких десятков и сотен. Плюралистическая ситуация в профсоюзах западного общества имеет исторические корни, в современном обществе они также выполняют функцию приспособления под интересы и запросы людей. Однако в плюралистической организации профсоюзов существуют проблемы. Например, переговоры между работниками и капиталистами (когда несколько профсоюзов на одном предприятии представляют различные массы рабочих) не могут состояться, поскольку некоторые небольшие профсоюзы не обладают достаточными силами, чтобы противостоять капиталу. В этой связи необходимо или предварительно согласовывать общую позицию для переговоров, или, например в Англии, капиталист самостоятельно выбирает своего оппонента для переговоров. Это означает, что плюрализм профсоюзов в процессе противостояния рабочих и капиталистов требует их солидарности, иначе распыляются силы, что негативно влияет на их способность работать эффективно.

Профсоюзные кадры. В Китае кадровый состав профсоюзов насчитывает 500 тыс. человек, занима-

ющихся профсоюзной деятельностью, кроме того, более 1 млн совмещают профсоюзную деятельность с трудовой. В Китае осуществляется принцип кадрового управления со стороны партии, кандидаты на пост председателя профсоюзов рекомендуются комитетом партии. На съезде членов профсоюза или на съезде представителей происходит демократическое голосование, если мнения комитета партии и высших профсоюзных организаций разделяются, то предпочтение отдается кандидату партии. В соответствии с постановлениями Центрального комитета партии и соответствующими законами профсоюзные кадры пользуются одинаковыми с партийными и правительственными заместителями правами и льготами. Заработная плата, премии, материальная помощь руководящего состава первичных профсоюзных организаций выплачиваются по месту расположения организации. Кадры, совмещающие трудовую деятельность с профсоюзной, могут непосредственно заниматься последней не более 3 рабочих дней в месяц с соответствующей оплатой. Такие законы способствуют тому, чтобы профсоюзные кадры принимали участие в политической жизни страны, представляли интересы рабочих коллективов, своевременно решали их вопросы.

В других индустриальных странах с рыночной экономикой также существует деление на профессиональные профсоюзные кадры и кадры, совмещающие трудовую деятельность с профсоюзной. Большинство членов профсоюзов на предприятиях совмещают оба вида деятельности, на производственном, местном и центральном уровнях большинство кадров заняты исключительно профсоюзной работой. Те, кто работает по совместительству, имеют должности на предприятиях, получают там заработную плату и премии. Обычно законодательно регулируется время осуществления профсоюзной деятельности кадрами, работающими по совместительству, например, во Франции установлено от 10 до 15 часов профсоюзной деятельности в месяц, что не влияет на размер заработной платы.

Во многих государствах не разрешается осуществлять профсоюзную деятельность внутри самого предприятия, профсоюзная деятельность ведется представителями профсоюзов тайно. Этот способ предъявляет высокие требования к профсоюзным работникам, в значительной степени затрудняя их действия. Профессиональные профсоюзные кадры, как правило, не относятся к предприятиям (за исключением Японии), их доходы выплачиваются из членских взносов. Теоретически руководящий кадровый состав профсоюзов вырастает шаг за шагом из первичных организаций посредством выборов, их заработок также выплачивается из членских взносов. Это относится к большинству профсоюзных кадров. Однако имеются ситуации, когда кадры высшего звена все дальше отдаляются от простых членов, в результате чего постепенно встают вопросы бюрократизации и аристократизации.

Обязанности профсоюзов. Профсоюз является представителем и защитником интересов трудящихся в трудовых отношениях, что является общей чертой в различных системах. Но в различных поли-

тико-экономических условиях характер защиты прав и интересов трудящихся профсоюзами различный. В условиях капиталистической рыночной экономики, особенно в эпоху раннего развития капитализма, конфликт между трудящимся и капиталом характеризовался острым противостоянием, полным столкновением, и профсоюз как продукт борьбы между трудящимися и капиталом в ходе этого конфликта прикладывал все усилия для представительства интересов трудящихся, пытаясь защитить и улучшить их права, в особенности своих членов. В результате борьбы профсоюзы добились заметных результатов, что проявилось в росте заработной платы трудящихся, уровня благосостояния, улучшении условий труда.

Поскольку каждый профсоюз представлял и защищал права только своих членов в условиях, когда во всей капиталистической системе не было коренных предпосылок для изменений, все сделанное профсоюзами заключалось в частичном улучшении трудовых отношений, смягчении социального конфликта, профсоюзы не могли каким-либо образом расшатать саму капиталистическую систему.

При социализме профсоюз представляет и защищает права и интересы рабочих, координирует и стабилизирует условия труда в соответствии с экономическим развитием предприятия и социума. Удовлетворение интересов трудящихся зависит от экономического развития предприятия и общества в целом, поэтому профсоюз одновременно с представлением интересов рабочих должен заботиться об интересах предприятия. В Китае профсоюз уделяет большое внимание взаимной защите; считает главным обстановку в целом одновременно с защитой интересов трудящихся, стимулированием их личного развития; стремится углубить взаимоотношения предприятия, государства и общества. Защита законных прав и интересов трудящихся является исходным пунктом деятельности профсоюза и его основной обязанностью. Одновременно с защитой трудящихся профсоюз не может создавать предпосылки, которые окажут негативные последствия общегосударственным народным интересам. В условиях социализма защита прав профсоюзом не обладает антагонистическим характером, вместе с коммунистической партией и государством она преследует единые цели.

2. Специфические черты китайского профсоюза и направления его развития

Китайский профсоюз должен всегда поддерживать курс на построение социализма. В процессе перехода к социалистической рыночной экономике трудовые отношения в Китае претерпели большие изменения, которые, с одной стороны, предоставили хорошие возможности и арену для выявления роли профсоюзов в условиях рыночной экономики, а с другой – выдвинули новые, более высокие требования к самим профсоюзам. В данной ситуации нам необходимо воспользоваться опытом и заимствовать положительные результаты деятельности профсоюзов в различных государствах, включая страны развитого капитализма. Важно понять, что

хотя принципы хозяйствования в странах с социальной и капиталистической рыночной экономикой имеют общие черты, но в связях с социальной системой каждая имеет особенности.

Китай строит социалистическую модель рыночной экономики, социалистические цели являются тем курсом, которому требуется неукоснительно следовать. Касательно сущности социализма, теории и практики имеют разное понимание, но одно несомненно: поиски справедливости и равенства, возможность большинства людей пользоваться результатами экономического развития – все это является воплощением ценностных категорий социализма. Научное развитие, социальная гармония стали основными требованиями социализма с китайской спецификой. Введение в Китае рыночной экономики, осуществление быстрого экономического развития, конечной целью чего является достижение общего народного благосостояния, включая рабочие массы, – только такой представляется социалистическая рыночная экономика. Защита профсоюзом интересов трудящихся является законодательно закрепленным правом профсоюзов, а также требованием партии и правительства.

Закон Китайской Народной Республики «О профсоюзах» постановляет: «Защита законных прав и интересов трудящихся является основной обязанностью профсоюза». В соответствии с постановлением № 12 Центрального комитета КПК от 1989 г., «внутри Китая общие интересы китайского народа, включая конкретные интересы рабочих, молодежь и женщин, в основе своей являются едиными. Однако между общими и частными интересами, конкретными интересами различных масс также могут возникнуть какие-либо противоречия. Коррупция и бюрократизм неизбежно вредят коллективным интересам. Поэтому широкие массы рабочих, молодежи и женщин могут выражать и защищать свои частные интересы посредством собственных организаций. Партии и правительству также требуется регулярно изучать мнения и требования профсоюзов, комсомола и союза женщин, что поможет совершенствовать работу самой партии и правительства». Заметим, что законодательно оформленная защита профсоюзом прав и интересов трудящихся в общем является основным требованием для поддержания нормального хозяйствования в условиях социалистической рыночной экономики.

Важно уделить внимание некоторым европейским социально-демократическим и рабочим партиям. Например, социально-демократическая партия Германии, которая неуклонно руководствуется принципами социальной рыночной экономики, полагает, что в стремлении к эффективной рыночной экономике не следует расслабляться, необходимо осуществлять сильную социальную политику, проявляющуюся в принципах взаимного соблюдения эффективности и справедливости. Эта концепция социально-демократической партии находит полное отражение в принципах профсоюзов, на протяжении послевоенных 30 лет до 70-х гг. XX в. именно социально-демократическая партия находилась у власти, что предоставило в то время хорошие условия для выражения це-

лей профсоюзов. В течение этого периода непрерывно росла заработная плата и благосостояние рабочих, улучшались условия труда, небывало возросло влияние профсоюзов на общественную жизнь, равно как и их роль. Сравнивая другие европейские государства с Германией, при участии профсоюзов в течение длительного времени поддерживался основной баланс сил между рабочими и капиталистами, относительно стабилизировались трудовые отношения. Этот опыт достоин для использования в Китае в процессе современного перехода к рынку.

Основная цель реформирования и совершенствования структуры профсоюзов – гарантия выполнения их роли. Сравнивая плюрализм и унификацию профсоюзов, можно прийти к выводу, что каждая система имеет свои достоинства и недостатки. При выборе наиболее эффективной системы организации ключевым моментом является то, соответствует ли она национальному духу, политической и правовой обстановке в государстве.

Рабочий класс выступает руководящим классом в Китае, это основная сила социалистической революции и социалистического строительства. Основные интересы рабочего класса едины, его сила проистекает из его сплоченности и единства. Создание единого профсоюза, объединение для защиты класса трудящихся, противостояние расколу в соответствии с принципами демократического централизма обеспечили организационную структуру профсоюза.

Унификация профсоюзов предусматривает решение некоторых вопросов. В условиях отсутствия конкуренции со стороны других профсоюзов сможет ли один Центральный профсоюз постоянно поддерживать тесные связи с рабочими, выполняя свои обязанности по представительству и защите их законных прав и интересов? Если во внутренней организации профсоюза отсутствует демократизм и коллективизм, он идет по пути бюрократизации и жесткого администрирования, то возможно утратить поддержку со стороны трудящихся, вплоть до отрицания с их стороны. Это не пустые опасения: изменения в обстановке в конце 80-х гг. в странах СССР и Восточной Европы начались именно с профсоюзов.

В этой связи унифицированная система профсоюзов, хотя и соответствует национальному духу современного Китая, не может гарантировать успешное развитие профсоюзов. Ключевым вопросом остается ее возможность в действительности выполнять свои основные задачи. Современный и будущий этапы развития профсоюза предусматривают решение проблем истинного представительства прав и интересов рабочих, осуществление законодательно закрепленной обязанности защищать эти права, становление профсоюза как организации, представляющей рабочие массы.

В некоторых государствах профсоюзы строят работу на принципе плюрализма, к тому же между самими профсоюзами ведется борьба, существование и развитие профсоюзных организаций зависит от поддержки и доверия со стороны ее членов. Эффективность организации профсоюза и участия его членов определяются той степенью, в которой профсоюз представляет и защищает интересы рабочих, дей-

ствительной эффективностью его работы. Если профсоюз ненадлежащим образом защищает интересы своих членов, он начинает рассыпаться. Это еще одна из причин низкой эффективности участия профсоюзов в современных развитых странах рыночной экономики.

Формы защиты прав профсоюзом в соответствии с требованиями рыночной экономики. На протяжении долгого времени Китай привык к деятельности профсоюзов в условиях системы плановой экономики. Рыночная экономика представляет для китайских профсоюзов новую среду. Каким образом приспособиться к системе социалистической рыночной экономики, формам защиты прав в ее условиях? Этот процесс требует изучения и исследований. Зрелые профсоюзы в индустриальных странах с рыночной экономикой в процессе длительной практики выработали различные меры по защите прав. Например: посредством переговоров между рабочими и капиталистами – защита и укрепление прав трудящихся, улучшение условий труда, повышение заработной платы и благосостояния рабочих; посредством участия законодательных органов в управлении предприятием – выражение замечаний и требований трудящихся, стимулирование участия рабочих в управлении предприятием в определенной степени; в макромасштабе профсоюзы активно осуществляют диалог с обществом, участвуют в выработке норм трудового законодательства, совместно с правительством согласовывают и устанавливают социально-экономическую политику и т. д. Пособием систематических мер и форм защиты прав профсоюзы добились действенных результатов для трудящихся, внесли свой вклад в сбалансированность и стабильность трудовых отношений.

В качестве коллективной организации рабочих, основанной на добровольных началах в условиях социализма, профсоюз обязан «с момента создания реально защищать права трудящихся». В этой области много работы. С переходом к рынку в структуре китайских предприятий, формах собственности, а также видах трудовых отношений произошли большие перемены. В организации профсоюза явный конфликт выражается в уменьшении численности его членов, а также изменении сферы деятельности профсоюза. Существует слой неорганизованных рабочих, особенно прибывших в город из провинции, которым первичные профсоюзные организации не могут помочь в урегулировании трудовых отношений.

В таких трудовых конфликтах и коллективных инцидентах возникают ситуации с вызовом в арбитражный суд рабочих, когда сторону предприятия представляет председатель профсоюза. В этой связи требованиями к реформированию профсоюзного строительства и его конкретному содержанию являются: связь с массами; действительное отражение претензий со стороны рабочих коллективов; разрешение фактических вопросов; реальное выполнение основной обязанности профсоюза. Только при условии действительного представительства рабочих коллективов, диалога с ними, защиты их законных прав и интересов станет возможным создание эффективной профсоюзной организации в Китае. Если проф-

союз забывает о рабочих, это упущение может быть использовано враждебными силами, и рабочие найдут другие методы защиты собственных интересов. Этот вопрос заслуживает наибольшего внимания.

Вышеизложенное позволяет отметить, что китайскому профсоюзу необходимо учиться у других промышленных стран с рыночной экономикой, заимствовать их успешный опыт, полезные методы

профсоюзной деятельности. Необходимо исходить из актуальной реальности в стране, сохранять свои специфические черты, в процессе непрерывного реформирования и совершенствования полностью выявлять важную роль китайского профсоюза в защите прав и интересов трудящихся, в урегулировании трудовых отношений, строительстве гармоничного общества.

Научный перевод : Ю. А. Останина

Summary

The author of the article analyzing foreign and Chinese trade unions discovers specific features of the trade union movement of China. He also emphasizes its stages and development tendencies.

30.09.2009

УДК 329.7

Т. П. Иванова

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРОФСОЮЗНОГО ДВИЖЕНИЯ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ ВИТЕБСКОЙ ГУБЕРНИИ В 1917–1920-х гг.

На основе региональных архивных документов рассматривается история профсоюзного движения Беларуси. Доказывается, что в 1920-е гг. в связи с хозяйственной и экономической либерализацией проходил процесс определения профсоюзными органами функций и методов деятельности. Местные органы управления Витебской губернии действовали в непосредственном контакте с профсоюзными организациями. Аргументируется тезис, что профсоюзным организациям принадлежала определяющая роль в становлении кооперативного движения в губернии.

1917–1920-е гг. в развитии профсоюзного движения потребительской кооперации Витебской губернии были достаточно сложными. Это был начальный период в условиях новой (советской) власти в развитии потребительской кооперации и становлении профсоюзного движения. Эти два мощных движения то сближались, то удалялись, а затем вновь находили общие точки соприкосновения. С середины 20-х гг. они стали развиваться параллельно и в тесной взаимосвязи.

Ко времени установления советской власти в Беларуси, как и в России, система кооперативных учреждений была широкой и относительно совершенной. Большевицкое руководство, не имея четких представлений о роли кооперации в жизни общества, ни теоретически, ни практически не было готово к взаимодействию с кооперацией.

Декрет ВЦИК и СНК от 12 апреля 1918 г. «О потребительских кооперативных организациях» носил компромиссный характер. Суть его сводилась к следующему: советская власть согласилась сохранить с рядом оговорок кооперативные принципы, а кооператоры принимали на себя функции снабжения товарами потребительского назначения всего населения под наблюдением Наркомата продоволь-

ствия. Позитивными были и первые результаты, достигнутые кооперацией в деле реализации декрета.

В Витебской губернии функционировало Витебское центральное сельскохозяйственное общество оптовых закупок и сбыта. Его деятельностью руководило постоянное правление, избиравшееся на общем собрании членов общества: функции председателя правления исполнял Я. А. Витте, затем Ф. Я. Абель [1].

В конце 1918 – начале 1919 г. развернулась интенсивная подготовка к полному отказу от компромисса, начался штурм кооперации. Руководящий орган потребительской кооперации – Центросоюз был полностью подчинен государству. Государственные органы стали на путь прямого вмешательства в вопросы компетенции кооперативных организаций. В отличие от сельскохозяйственной кооперации, потребительской кооперации удалось избежать массированного разгрома [2].

Местные жители включались в единое потребительское общество (ЕПО). Декретом СНК, изданным 20 марта 1919 г., кооперации передавалось дело распределения продуктов и предметов первой необходимости. В области заготовок права потреб-

кооперации были ограничены вследствие учреждения системы государственной разверстки в отношении почти всех продуктов сельхозпроизводства. На основании названного декрета и постановления коллегии кооперативного отдела при Витебском губернском продовольственном комитете от 26 сентября 1919 г. был образован Витебский губернский союз кооперативов (Губсоюз). В подчинении Губсоюза находились предприятия местных продовольственных органов и их профсоюзные организации.

В 1918 г. работники потребительской кооперации Витебска входили в состав Витебского отделения Всероссийского профессионального союза служащих, которое в мае 1919 г. было переименовано в губернский отдел учреждений и предприятий Всероссийского союза работников советских, общественных и торговых учреждений. Уставом 1919 г. были определены главные задачи профсоюза: участие в хозяйственной деятельности Губсоюза, распределение и учет рабочей силы, защита интересов людей труда.

Профсоюзное движение на Витебщине претерпевало также трудности, особенно в уездах, подвергшихся оккупации в годы гражданской войны и иностранной интервенции. В Дриссенском уезде (ныне Верхнедвинский район), как отмечалось на уездной профсоюзной конференции в 1921 г., «идеи профсоюзного движения мало привились за три года советской власти и, как следствие этого, далеко не все сотрудники состоят членами профсоюза советских работников». Сложно складывались отношения между администрациями районных потребительских союзов и их профсоюзными комитетами. Имели место факты, когда заведующие отделами игнорировали права профсоюзных комитетов или с ними не считались [3].

Таким образом, развитию профсоюзного движения в системе потребительской кооперации в 1918–1920 гг. не уделялось достаточного внимания, поскольку судьба потребительской кооперации советской властью еще не была определена.

Введение в оборот архивных документов, в том числе региональных, дает возможность расширить представление об истории профсоюзного движения Беларуси. Материалы публикаций прессы Витебской губернии начала 1920-х гг. позволяют сформировать довольно четкое представление о задачах и формах деятельности профсоюзов в условиях начального периода нэпа, об их взаимодействии с органами управления губернии [4].

В процессе перехода к мирному строительству профсоюзы были вовлечены в осуществление важных задач: возрождение промышленности, рост производства, организация и нормирование труда, установление производственной дисциплины, участие в работе хозяйственных органов и содействие им в организационном управлении производством. В Витебске 15–22 февраля 1921 г. проходила «Неделя профсоюзного движения» под призывом к массам: «Через профсоюзы овладеть производством».

С 1921 г. профсоюзным организациям принадлежала большая роль в становлении кооперативного движения в уездах губернии. На уездных профсоюзных конференциях Витебщины был поставлен воп-

рос о необходимости «организовать по всем крупным профсоюзам и крупным предприятиям рабочие кооперативы для обслуживания своих членов» [5]. Это связано с постановлением СНК от 13 мая 1921 г., согласно которому при всех губсоюзах были учреждены губернские рабочие кооперативные комитеты (губрабкоопы). Губрабкооп контролировал деятельность губсоюза по реализации фондов и обслуживанию рабочего населения. В своей деятельности губрабкооп был подчинен губернскому совету профсоюзов. На основании постановления ВЦСПС от 23 августа 1922 г. губрабкооп был реорганизован в губернскую рабочую секцию, которая обслуживала рабочую кооперацию – фабрично-заводские и городские единые потребительские общества.

С января 1922 г. Декретом СНК было введено социальное страхование работников на случай безработицы, временной утраты трудоспособности, инвалидности, старости и т. д. Но в Витебске эта работа не была поставлена на должный уровень. Рабочие неохотно шли на эту меру, несмотря на то, что с 6 марта 1922 г. с плательщиков социального страхования за несвоевременный взнос взыскивалось пени в размере 15 % [6].

Государственными органами власти совместно с профсоюзными организациями принимались меры по борьбе с безработицей (организация массовых артелей, устройство общественных работ и др.).

После 1921 г. в губернии стали регулярно проходить съезды уполномоченных потребительских обществ. 1922 год вошел в историю потребкооперации Витебщины как первый год ее самостоятельной работы. На IV съезде уполномоченных ЕПО Витебского губернского союза потребительских обществ 20–23 июня 1923 г. отмечалось, что «около 30 % всего торгового оборота губернии принадлежало за истекший год кооперации». В 1923 г. от имени Витебской потребкооперации было ассигновано 1 000 золотых руб. на постройку аэроплана, которому дано название «Витебский кооператор».

Однако аппарат потребкооперации был несовершенен: большие штаты, неподготовленность и неумение подходить к требованиям новых условий, разобщенность среди кооперативных организаций. Все это требовало радикальных изменений [7]. Большую роль в преодолении недостатков сыграли низовые профсоюзные организации. В 1922 г. уездные отделения профсоюза были переименованы в местные комитеты профсоюза.

Важным событием в жизни белорусского народа стало первое укрупнение БССР в марте 1924 г. Витебская губерния была передана из состава РСФСР в БССР. В связи с ликвидацией Витебской губернии и губернских учреждений, введением окружного деления Витебский губпрофсовет был также ликвидирован, его функции переданы уездногородскому бюро профсоюзов. 24 марта 1924 г. в соответствии с новым административным делением создано уездно-городское отделение профсоюза торговых служащих. С образованием Витебского округа оно реорганизовано в окружное отделение профсоюза, которое объединяло всех служащих, занятых в государственных, административных, советских, торговых

учреждениях, и подчинялось Центральному правлению Белорусского республиканского отдела профсоюза торговых служащих.

Правление Витебского потребительского союза располагалось по улице Вокзальной, 23/29 (угол бывших Вокзальной и Канатной улиц). На 1 июня 1925 г. 102 человека из 140 его работников были членами профсоюза советских и торговых служащих, из них по национальному составу – 50 белорусов, 9 русских, 29 евреев, 6 латышей, 4 поляка, 1 украинец. В составе месткома потребсоюза работали М. А. Массен (председатель), Я. Р. Клейман, А. П. Славатинский, А. М. Михайлов, М. Б. Пострейтор, В. Н. Данилькевич, С. С. Хома.

При этом профсоюзе функционировали комиссии: экономическая; по охране труда; по ученичеству; культурно-просветительная. Работа экономической комиссии месткома Витебского потребсоюза неоднократно отмечалась как одна из лучших среди всех профсоюзных организаций Витебска.

Среди новых методов работы профсоюзных организаций в условиях нэпа следует назвать контроль над выполнением требований по охране условий труда, предусмотренных коллективными договорами. Профсоюзные организации исходили из того, что коллективный договор должен способствовать укреплению производства.

В середине 1920-х гг. заключен первый коллективный договор между Витебским окружным отделением профессионального союза советских и торговых служащих и правлением Витебского союза потребительских обществ. Договор вступил в силу с 1 мая 1925 г. и действовал в течение трех месяцев. Он состоял из 9 разделов, содержал общую часть, регулировал вопросы найма, увольнения и перемещения работников, размер заработной платы и порядок ее оплаты, гарантии и компенсации. В отдельных разделах договора говорилось о продолжительности рабочего дня и отдыха, охране труда, ученичестве, профсоюзной организационной и культурно-просветительной работе. Наблюдение за выполнением договора и разрешением всех споров и конфликтов, возникающих на почве его применения и толкования, возлагалось на расценочно-конфликтные комиссии (РКК) [8].

Последующие коллективные договоры основывались на тексте первого коллективного договора; составлялись они, как правило, на 1 год, а тарифная часть – на полгода. Администрация Витпотребсоюза обязывалась принимать на работу в первую очередь членов профсоюзов. При сокращении штатов и производства при равной квалификации увольнялись лица, не являющиеся членами профсоюза. Коллективные договоры фиксировали преимущество сохранения рабочего места при сокращении штатов для женщин, имеющих малолетних детей или других лиц, которые находились на их иждивении. Ставка первого разряда устанавливалась в размере 16 руб. 50 коп. Нормы выработки и сдельные расценки являлись твердыми на время срока действия колдоговора. Пересмотр договора до истечения срока мог иметь место лишь по согласованию сторон на основе изменения технических условий производства,

влияющих на производительность труда. Администрация служащих Витпотребсоюза должна была предоставлять для подростков не менее 6 % рабочих мест от общего количества рабочих.

Согласно коллективным договорам второй половины 1920-х гг. администрация потребсоюза обязывалась содержать Дом отдыха на 80 чел., открытый в совхозе «Заольна» близ Лиозно. Витебский потребсоюз мог бронировать места для своих работников и в селе Архипово-Осиповка Черноморского округа (в 95 верстах от Новоросийска). Здесь в 1917 г. Центросоюзом был построен Дом отдыха на 100 мест, введенный в эксплуатацию с 1925 г. Стоимость путевки для кооперативных работников на месяц составляла 120 руб., профсоюз оплачивал 30 % [9].

Наиболее читаемыми периодическими изданиями, на которые профсоюзный комитет служащих Витпотребсоюза организовывал подписку, в середине 1920-х гг. были журнал «Голос работника», газеты «Заря Запада», «Правда», «Известия ВЦИК». Низовые профсоюзные кооперативные организации выписывали газеты «Кооперативный путь», «Смычка», «Кооперативный листок», «Крестьянская газета», «Потребительский листок», «Беднота», «Безбожник», «Экономическая жизнь», «Советская Беларусь», «Звезда». С апреля 1925 г. снизились цены на центральные издания, члены профсоюза имели льготы при подписке. С февраля 1925 г. через избранного постоянного корреспондента служащие Витебского потребсоюза участвовали в издании журнала «Профсоюзное движение Беларуси», который издавался в Минске. С ноября 1924 г. стала выходить настенная газета работников облпотребсоюза [10].

По соглашению между Центральным Советом профсоюзов Беларуси и Наркоматом просвещения с 1924/1925 учебного года устанавливалась льготная плата за обучение в учебных заведениях БССР всех типов. Дети членов профсоюза, заработная плата которых составляла менее 20 руб. в месяц, освобождались от оплаты за учебу.

Архивные документы содержат сведения о количестве кооперативных работников – членов профсоюзов по районам Витебского округа в 1925 г.: в Суражском районе – 202 чел., Сиротинском – 166, Кузнецовском – 276, Лиозненском – 130, Чашникском – 404, Бешенковичском – 268, Высочанском – 126, Сенненском – 117, Шумилинском – 102 [11].

С 1926 г. обсуждение коллективных договоров проводилось на общих собраниях трудовых коллективов, вызывало интерес у работающих. В профсоюзное движение потребкооперации стала шире привлекаться молодежь.

Тем не менее на совещаниях различного уровня неоднократно поднимался вопрос о недостаточной работе профсоюзных организаций в развертывании сети потребительской кооперации. В наказе местному и ревизионной комиссии Витебского потребсоюза на 1926–1927 гг. предлагалось не менее одного раза в 3 месяца отчитываться на общем собрании, принять меры к отказу от сверхурочных работ на центральном складе, оживить работу комиссии по ученичеству, добиться включения в коллективный дого-

вор пункта об образовании фонда по улучшению быта работников. Обращалось внимание на необходимость ускорить перевод аппарата месткома на белорусский язык. В связи с развернувшейся политической белоруссизации в октябре 1926 г. было принято решение о переводе делопроизводства всех месткомов служащих полностью на белорусский язык с 1 января 1927 г.

Широко распространенные в данный период принципы классового общества обусловили соответствующий состав профсоюзных организаций. Членами профсоюза не могли быть лица, живущие на нетрудовые доходы и использующие наемный труд: владельцы, совладельцы, пайщики и доверенные лица частных предприятий; торговцы, арендаторы, концессионеры, торговые и коммерческие посредники (комиссионеры, маклеры); лица административно-технического персонала частных предприятий и их близкие родственники; члены правления смешанных акционерных обществ; безработные, не состоящие в профсоюзе к моменту потери работы; лица, лишенные гражданских прав; лица, уволенные вследствие потери трудоспособности и перешедшие на социальное обеспечение; юрисконсульты частных предприятий.

Под руководством месткома среди работников Витебского потребсоюза осуществлялся сбор средств в фонд «Наш ответ Чемберлену» и «Неделя обороны», на постройку самолета «Совторгслужащих Беларуси». С целью изыскания финансовых источников для проведения индустриализации проводилась кампания привлечения денежных средств сотрудников в сберкассы. При профсоюзе работали 4 политкружка, белорусская школа, кооперативный кружок, шахматно-шашечный клуб, которые содержались за счет профсоюза и правления потребсоюза. Слуша-

тели курсов изучали политэкономия, теорию и историю кооперации и профсоюзного движения [12].

В ответ на директивное письмо Витебского окружного отдела профсоюза совторгслужащих от 12 июля 1927 г. потребсоюз большое внимание стал уделять организации отдыха рабочих и служащих, правлением союза были увеличены ассигнования на культработу. Культурный фонд клуба «Профинтерн», созданный на средства нескольких профсоюзных организаций, был децентрализован [13].

Активные действия профсоюза дали возможность низкооплачиваемым рабочим увеличить заработную плату в среднем на 7–16 %. РКК были разработаны правила внутреннего распорядка, рассмотрены 4 конфликтные ситуации, из них 3 решены в пользу сотрудников. Благодаря деятельности комиссии по охране труда потребкооперации стал своевременно подаваться свет на склады, установлены умывальные приборы, печи и дополнительные двери в отделениях склада [14].

В августе 1930 г. в связи с ликвидацией округа Витебское окружное отделение профсоюза торговых служащих было упразднено. В 1931 г. был создан отдельный профсоюз работников кооперации и госторговли.

Таким образом, в 1920-е гг. в связи с хозяйственной и, в некоторой степени, политической либерализацией, проходил процесс определения профсоюзными органами своей линии в условиях изменившейся ситуации в стране. Местные органы управления Витебской губернии действовали в непосредственном контакте с профсоюзными организациями. Именно профсоюзные организации в определенной степени решали злободневные экономические и социальные проблемы, отстаивая свою позицию и действуя в интересах трудового населения.

Литература

1. Государственный архив Витебской области (ГАВО). – Фонд 172. – Оп. 4.– Д. 1. – Л. 1,10.
2. Файн, Л.Е. Военно-коммунистический эксперимент над российской кооперацией (1918–1920 гг.) / Л.Е. Файн // Вопросы истории. – 1997. – № 1. – С. 25–28.
3. ГАВО. – Фонд 10050. – Оп. 1. – Д. 239. – Л. 3, 26.
4. Иванова, Т.П. Взаимодействие государственных органов управления профсоюзных организаций Витебской губернии в начальный период нэпа (1921–1923) // Профсоюзы и социальное партнерство в системе факторов динамичного развития общества : материалы междунар. науч.-практ. конф., Минск, 24–25 нояб. 2006 г. / МИТСО. – Минск, 2007. – С. 68–72.
5. ГАВО. – Фонд 41. – Оп. 1.– Д. 118.– Л. 35, 129–131.
6. Известия Витебского губисполкома и губкома. – 1922. – 15 марта.
7. ГАВО. – Фонд 172. – Оп. 1. – Д. 46. – Л. 1, 8.
8. ГАВО. – Фонд 1914. – Оп. 1. – Д. 28. – Л. 29–34, 62.
9. ГАВО. – Фонд 1914. – Оп. 1. – Д. 21.– Л. 118, 151, 153, 169, 178, 185.
10. ГАВО. – Фонд 1914. – Оп. 1. – Д. 10. – Л. 94.
11. ГАВО. – Фонд 1914. – Оп. 2. – Д. 1.– Л. 105, 118, 127.
12. ГАВО. – Фонд 1914. – Оп. 2. – Д. 4. – Л. 2; Д. 5. – Л. 3, 34–35.
13. ГАВО. – Фонд 1914. – Оп. 2. – Д. 7. – Л. 13, 16–17, 40, 53, 66, 72.
14. ГАВО. – Фонд 1914.– Оп. 2. – Д. 8. – Л. 1, 28–29.

Summary

The article lights the process of clarifying of functions and methods by trade union in 1920-s years. The author stated that region institutions of local government acted directly with the trade union and professional organization played dominated role in the development of cooperative movement in Vitebsk region.

20.05.2009

УДК 329.7

М. В. Цюхай

РОЛЬ ПРОФСОЮЗНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ТРУДОВОЙ АДАПТАЦИИ РАБОТНИКОВ ПРОЕКТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

На основе прикладного социологического исследования, проведенного в 2006 г. на базе крупнейшего проектного института Гродненской области ОУПП «Институт Гродногражданпроект» и проектных предприятий г. Гродно в 2008 г., рассматриваются вопросы оценки деятельности профсоюзных организаций по проблемам трудовой адаптации инженерно-технических работников. Констатируется значительное повышение уровня удовлетворенности сотрудников деятельностью профсоюзных организаций. Активизация процесса трудовой адаптации работников архитектурно-строительной отрасли имеет большое значение в свете расширения масштабов строительства в республике и нехватки кадров в сфере экономической жизни.

В активизации трудовой адаптации взаимно заинтересованы предприятие и личность. Об успешности адаптации будет свидетельствовать эффективная трудовая деятельность работника, способствующая оптимальному функционированию предприятия. Успех трудовой адаптации работника во многом зависит от того, насколько благоприятные условия сложились для удовлетворения его адаптивной потребности. К таким условиям можно отнести определенный уровень взаимной информированности индивида и производства, взаимных контактов; сопоставимость жизненных целей индивида с задачами предприятия, а также создание на нем условий для успешной трудовой деятельности.

При изменении совокупности условий в лучшую сторону повышается эффективность адаптации, укрепляются адаптационные связи индивида с производством. Однако в случае ухудшения условий трудовая адаптация может превратиться в дезадаптацию. Вследствие этого произойдет ослабление адаптационных связей или их разрыв.

Структурные элементы трудовой адаптации. Согласно целостному подходу к личности работника структура трудовой адаптации должна охватывать не только освоение работником определенной профессиональной деятельности, но и его социальных условий существования (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура трудовой адаптации

Определяющее положение в рассмотренной структуре принадлежит *профессиональной адаптации*. Доктор философских наук, профессор Г. Н. Соколова под профессиональной адаптацией понимает процесс и результат приспособления индивида к требованиям профессии, усвоения им профессиональных и социальных норм поведения, необходимых для выполнения трудовых функций. Профессиональную адаптацию связывают с начальным этапом профессионально-трудовой деятельности человека. Фактически она начинается во время обучения профессии, профессионального образования, когда не только усваиваются знания, навыки, правила и нормы поведения, но и складывается характерный для работника тот или иной стиль жизни [1, с. 13].

Уровень профессиональной адаптированности выражается в дальнейшем успешном овладении избранной профессией, трудовыми навыками; формированием некоторых профессиональных качеств личности в зависимости от характера задач, решаемых подразделениями, службами предприятия; закреплении положительных установок к функциям выбранной специальности [2, с. 184].

Значимое место в трудовой адаптации занимает *организационная сфера*. Через нее работник включается в организацию общественного труда, получает информацию относительно режима труда и отдыха, соблюдения трудового распорядка и трудового ритма предприятия, требований коллективной организации труда и трудовой дисциплины. Организационная адаптация влияет на трудовую адаптацию в целом. Если она неудачна, она может тормозить и даже прервать трудовую адаптацию работника в целом [2, с. 187].

Все виды адаптации воздействуют друг на друга. Так, влияние *материально-бытовой адаптации* исходит из ее содержания: как элемент социальной сферы материально-бытовые условия производства играют роль важнейшей предпосылки успешной жизнедеятельности и развития личности не только в производственной и профессиональной сферах, но и в общественной жизни. Основные структурные элементы этого вида адаптации – жилье и заработная плата [2, с. 187].

Адаптация в сфере досуга предусматривает освоение сотрудниками видов деятельности во вне-рабочее время – спорт, творчество, общественная деятельность, то есть духовное и физическое развитие человека [2, с. 188].

Социально-психологическая адаптация – процесс включения работника в жизнедеятельность новых для него первичного и вторичного коллективов, освоение социальных норм, традиций, характера взаимоотношений. Показателями социально-психологической адаптированности являются: уровень удовлетворенности отношениями в коллективе, эмоциональное самочувствие, уровень идентификации с коллегами [3, с. 14]. Основным объективным показателем социально-психологической адаптированности является отсутствие конфликтов с руководством и членами коллектива. Субъективным показателем выступает удовлетворенность отношениями с руководителями и коллегами по работе [4, с. 942].

Самые существенные факторы, детерминирующие данный процесс, это состояние социально-психологического климата в ближайшем окружении и в данной организации, соответствие ценностных ориентаций и стереотипов индивида, его коммуникативных навыков тем, что в ней приняты [3, с. 14].

В целом под трудовой адаптацией понимают процесс включения и освоения индивидом условий трудовой деятельности, принятых в данной организации, норм и правил, освоение практик трудовых отношений. Включаясь и осваивая технико-технологическую и социальную среду предприятия, работник не только приспосабливается к требованиям среды, но и участвует в ее изменении соответственно своим интересам [3, с. 13].

Значение профсоюза в процессе трудовой адаптации работников. От того, как на предприятии поставлена работа профсоюзной организации, во многом зависит успех организационной, материально-бытовой, социально-психологической и досуговой составляющих процесса адаптации работника. Тем более, что профсоюз выступает основным общественным объединением, которое призвано обеспечить наиболее полную защиту трудовых и социальных прав работника. Профсоюзная организация ориентируется на создание полноценных условий для самореализации личности, формирования социальной активности, заинтересованности в занятии общественными видами деятельности у сотрудников конкретного предприятия. Одной из форм общественной деятельности, соответственно быстрого включения в жизнь предприятия, для сотрудников является участие в деятельности профсоюзной организации. Каждый из работников имеет право избирать профсоюзные органы и быть избранным в них.

Материалы и методы исследования. В связи с необходимостью разрешения проблем в деятельности профсоюзной организации предприятия, оптимизации процесса ее функционирования на базе ОУПП «Институт Гродногражданпроект» нами проводилось прикладное социологическое исследование по изучению мнения сотрудников о деятельности профсоюза. Объектом исследования выступают сотрудники ОУПП «Институт Гродногражданпроект». Предмет исследования – отношение сотрудников к деятельности профсоюзного комитета. Цель исследования – выявление оценки деятельности профсоюзной организации сотрудниками института. Метод сбора информации – анкетирование работников. Всего было опрошено 110 человек. Объем выборки распределялся между всеми отделами (их 13) пропорционально численности работающих в них сотрудников. Опрошено 72,7 % женщин и 27,3 % мужчин. Распределение сотрудников по возрастным группам представлено следующим образом: 20–24 года – 11,8 %; 25–29 лет – 16,4 %; 30–39 лет – 20 %; 40–49 лет – 37,3 %; 50–59 лет – 13,6 %; 60 лет и старше – 0,9 %.

Обратимся к анализу полученных результатов исследования.

Удовлетворенность деятельностью профсоюзной организации. На момент проведения опроса (февраль 2006 г.) большинство сотрудников

(74,6 %) не удовлетворены деятельностью профсоюзной организации (приведен суммарный процент по двум составляющим: «скорее не удовлетворен» – 36,4 % и «полностью не удовлетворен» – 38,2 %). В основном довольны общим направлением работы профорганов 19 % опрошенных, 6,4 % сотрудников не дали ответа на поставленный вопрос (рисунок 2).

Причины недовольства деятельностью профкома объяснили 34,5 % работников (38 чел. из 110). Из них 54,3 % в различных выражениях сослались на

оказывается материальная помощь. Несмотря на высказанное недовольство, 87,3 % респондентов являются членами профсоюза, только 10,9 % не состоят в профкоме, 1,8 % не дали ответа.

Из тех, кто не является членами профсоюза, четверо объяснили причины: «подозреваю не порядочность профсоюзного лидера», «не вижу смысла», «не вижу перспективы», «обижен на действия профкома». Отметим, что только один человек высказал желание стать членом профсоюза в ближайшее время.

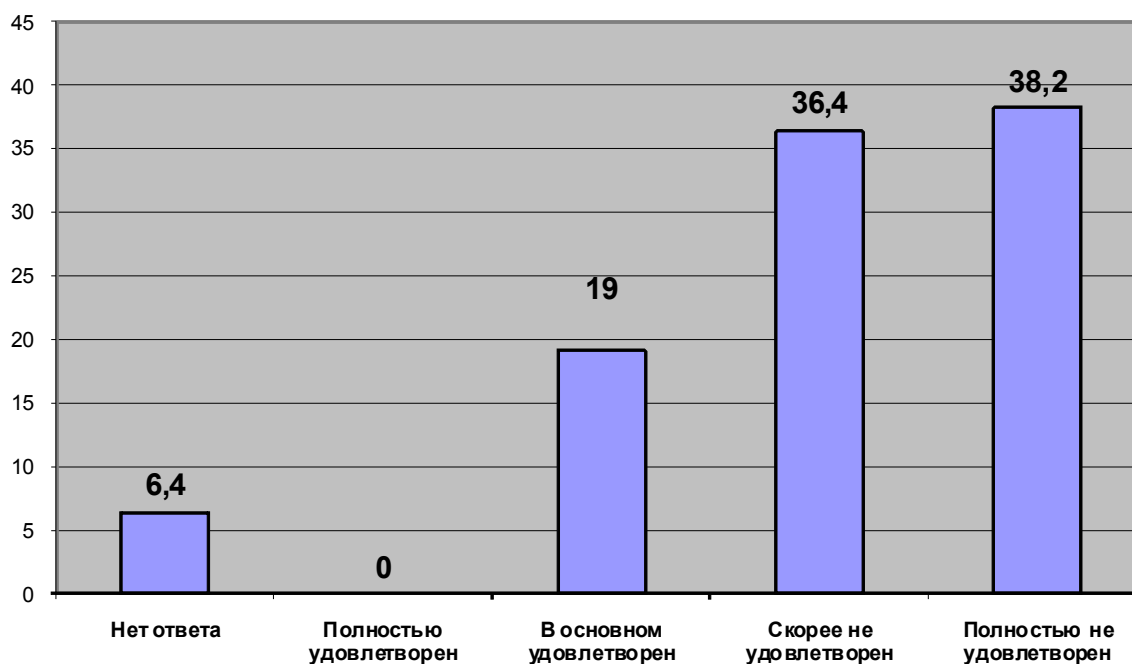


Рисунок 2 – Удовлетворенность сотрудников деятельностью профсоюза

то, что деятельность профсоюзной организации не видна, а «о работе профкома напоминает только взимание профсоюзных взносов»; 8,6 % сотрудников отметили, что плохо решаются вопросы со вселением в общежитие и формированием ЖСК и строительством дома для специалистов института; 8,6 % респондентов отметили отсутствие гласности и открытости в деятельности профкома. Также 5,7 % опрошенных так прокомментировали свое недовольство: «хотя и не вникаю в суть деятельности профкома, но недоволен, так как не слышу благодарных отзывов со стороны других сотрудников института в адрес данной организации»; «нет информации о распределении путевок на лечение и отдых»; «проводятся только детские новогодние утренники»; «просьбы чаще всего остаются без внимания, затягивание в принятии решений»; «не хватает организации поездок, туристических слетов, возможностей для спортивного отдыха».

Причины своей относительной удовлетворенности деятельностью профкома объяснили только трое работников: они отметили, что в достаточной степени проводятся общественные мероприятия,

Приоритетные направления деятельности профсоюза. Первое место занимают вопросы приобретения через профсоюз путевок на лечение и отдых (72,7 %); второе – получение материальной помощи из средств профсоюза (61,8 %); третье – выработка условий заключения коллективных договоров (57,3 %); четвертое – консультации и решение жилищных вопросов (55,4 %); пятое место поровну разделили консультации по вопросам найма и увольнения и по вопросам оплаты и стимулирования труда (по 40,9 %); на последнем месте оказались функции обеспечения безопасности и охраны труда (39,1 %).

Сумма процентов превышает 100, так как респонденты могли давать более одного ответа.

Среди других вариантов ответа 60 % респондентов отметили организацию экскурсий, поездок, туров выходного дня, семейного отдыха, проведение спортивных мероприятий; 20 % считают, что на помощь со стороны профсоюза не надо рассчитывать; 13,3 % ответили, что «нужна не только консультативная помощь, но и реальная поддержка»; 6,7 % указали на решение спорных вопросов с работодателем.

Вышеизложенное позволяет сделать выводы, что профсоюзной организации института необходимо:

- наладить работу по информированию сотрудников о своей деятельности с целью повышения к ней доверия – проводить ежемесячные отчетные собрания; организовывать информационные стенды со своевременным обновлением информации;

- решать реальные проблемы сотрудников, связанные с решением жилищного вопроса; своевременно реагировать на обращения работников;

- организовывать культурно-массовые мероприятия: экскурсии; поездки; туры выходного дня; дни семейного отдыха; спортивные мероприятия и др.;

- активизировать деятельность отдельных подразделений профкома (комиссий по обеспечению путевками, контрольно-ревизионной комиссии и др.). Для успешного функционирования необходимо разделение функций, четкая их координация, что не по силам выполнить одному лидеру профсоюзного комитета. Для решения текущих вопросов важно привлекать как можно большее число членов профсоюзной организации;

- повысить внимание членов профсоюза и администрации к избранию главы профорганизации. От личности профсоюзного лидера зависит, сможет ли профком поднять авторитет своей деятельности для сотрудников.

При избрании правильной стратегии и тактики работы профсоюзные органы смогут обрести

необходимую поддержку со стороны сотрудников института.

Результаты проведенного исследования были учтены в практической деятельности института при проведении отчетно-выборного профсоюзного собрания и подготовке материалов по принятию нового коллективного договора в институте на 2006–2007 гг. Также внесены некоторые изменения в программы по работе с персоналом, что привело к повышению уровня удовлетворенности деятельностью профкома среди работников. Ситуацию отражают данные авторского исследования, проведенного в июне 2008 г. (опрошено 106 сотрудников проектного института). В анкету был внесен вопрос оценки удовлетворенности сотрудников работой профкома. Отметим, что по сравнению с 2006 г. уменьшилось число неудовлетворенных деятельностью профкома до 44,4 % (приведен суммарный процент по двум составляющим: «скорее не удовлетворен» и «полностью не удовлетворен»); увеличилось количество сотрудников, позитивно оценивающих деятельность профсоюзной организации, до 43,4 % (приведен суммарный процент по двум составляющим: «полностью удовлетворен» и «скорее удовлетворен»); 12,2 % затруднились ответить. Эта позитивная тенденция постепенно приведет к усилению роли профсоюзной организации как необходимого элемента трудовой адаптации сотрудников данной проектной организации.

Литература

1. Соколова, Г.Н. Адаптация профессиональная / Г.Н. Соколова // Социология: Энциклопедия. – Минск, 2003. – С. 13.
2. Лукашевич, П.М. Виробнича адаптація працівника / П.М. Лукашевич // Соціологія праці : підручник / П.М. Лукашевич. – К., 2004. – С. 175–200.
3. Готлиб, А.С. Адаптация в производственной организации / А.С. Готлиб // Социология труда. Теоретико-прикладной толковый словарь. – СПб., 2006. – С. 13–14.
4. Леверовская, Я.В. Социальная адаптация / Я.В. Леверовская, В.А. Балцевич, С.Я. Балцевич // Социология. Энциклопедия. – Минск, 2003. – С. 941–942.

Summary

The author describes the role of the trade union organization in the process of labour adaptation of employees of the project enterprises. Much attention is dedicated to the analysis of data of own sociological research. The research was conducted on the base of "Institute Grodnograzhdanproekt" in 2006 and 2008.

29.06.2009

ПРИБАВОЧНЫЙ ПРОДУКТ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ

Рассматривается взаимосвязь прибавочного продукта с эффективностью общественного (национального) производства. Обосновывается необходимость роста прибавочного продукта как главного источника накопления и удовлетворения других общественных потребностей. Характеризуются критерии и показатели эффективности производства.

Совершенствование хозяйственного механизма Республики Беларусь требует глубокого познания сущности и форм проявления прибавочного продукта, умелого их применения в деле повышения эффективности производства. Прибавочный продукт – главный источник расширенного воспроизводства, дальнейшего перевода экономики на интенсивные и инновационные пути ее развития. Однако до сих пор ряд процессов, выражаемых этой категорией, исследованы недостаточно, в том числе связь прибавочного продукта с эффективностью производства.

Прибавочный продукт – продукт сверх необходимого. Необходимый продукт это та часть продукта, которая предназначена для воспроизводства рабочей силы трудящихся, включая членов их семьи. Под прибавочным продуктом понимается та часть продукта, которая служит целям расширения общественного производства, а также удовлетворению других потребностей общества. Он служит материальной основой накоплений, является также источником развития непромышленной сферы, содержания органов власти и управления, укрепления обороноспособности страны. Создание прибавочного продукта и его рост являются, таким образом, объективной необходимостью производства.

Рассмотрение прибавочного продукта в системе производственных отношений предполагает установление его связи с производительным трудом и эффективностью производства.

С общественной точки зрения более производительным является тот труд, который создает больший прибавочный продукт. Труд же, результатом которого является только необходимый продукт, не может быть признан эффективным, ибо он обеспечивает лишь наличные потребности производителей, их простое воспроизводство. Отсутствие или малая величина прибавочного продукта обрекает общество на застой и проедание национального богатства.

Подчеркивая принципиальную связь производительного труда с созданием прибавочного продукта, нужно, на наш взгляд, внести в это положение уточнение. Общественно нормальным производительным трудом следует считать не всякий труд работников, создающих прибавочный продукт, а такой, который производит его не ниже общественно необходимого уровня. Последний характеризует величину прибавочного продукта основной массы товаров данного вида, произведенных за определенный период времени, и выступает результатом труда, совершающегося в общественно нормальных условиях произ-

водства и при среднем в обществе уровне умелости и интенсивности. Труд, создавший прибавочный продукт меньше названного уровня, является малопродуктивным. Он не обеспечивает достаточной материальной основы для высоких и устойчивых темпов роста производства, развития всех сторон общественной жизни.

Данный вывод не умаляет значения необходимого продукта в оценке результативности труда работников производства. Дело в том, что прибавочный продукт подразумевается как сверх необходимый. И если речь идет о создании первого, то подразумевается и наличие второго.

Нужно теснее связать выяснение сущности и показателей эффективности труда и производства с пониманием роли и места прибавочного продукта в системе экономических интересов субъектов хозяйствования, с величиной и уровнем прибавочного продукта.

Проблема эффективности в экономической науке интенсивно разрабатывается. Исследователи справедливо различают экономическую и социальную эффективность производства. Та и другая связаны между собой, но не тождественны друг другу. Производство должно создавать не только экономический эффект, но и благоприятные условия для жизни человека. В этом смысле социальный критерий эффективности имеет первенство над экономическим. Однако количественное выражение социальных результатов не аналогично экономическим. Они во многих случаях не поддаются точному измерению и поэтому получают только качественную оценку. Указывая на первостепенное значение социальной направленности производства при выяснении его эффективности, следует вместе с тем подчеркнуть, что рост экономической эффективности – решающее условие общественного прогресса.

В теоретической разработке проблем эффективности экономисты имеют немалые достижения. Вместе с тем ряд вопросов трактуется неоднозначно. Существенное значение имеет выяснение критерия экономической эффективности. Прежде всего нужно ответить на вопрос, имеет ли место единый критерий эффективности производства для всех уровней хозяйствования или правильнее исходить из системы критериев?

Полагаем, что имеет место: а) единый критерий экономической эффективности, определяющий единый подход ко всем звеньям экономики, – производство нужной обществу продукции с наименьшими издержками живого и овеществленного труда; б) раз-

ные формы выражения единого критерия в зависимости от структурных уровней народнохозяйственного организма; в) система показателей, ибо продуктивность экономической деятельности проявляется через множество взаимосвязанных и взаимообусловленных сторон.

Единство критерия обуславливается единством экономики страны как целого. Однако система производственных отношений рыночной экономики, субъекты которой относительно друг друга экономически обособлены, обуславливает хозрасчетный (коммерческий) метод хозяйствования и соответствующую форму проявления единого критерия. Некоторые ученые в этой связи выражают мнение, что критерий эффективности общественного (национального) производства расчленяется, а предприятие (субъект хозяйствования) имеет как собственную цель производства, так и собственный критерий эффективности, соответствующий его обособленным интересам.

По нашему мнению, так называемый хозрасчетный критерий эффективности, выражающийся в самоокупаемости, рентабельности предприятий, есть проявление общего критерия в условиях экономической обособленности и товарно-денежных отношений: производство нужной обществу продукции с наименьшими издержками. Общество в целом заинтересовано в том, чтобы все звенья экономики функционировали с наибольшей отдачей.

Критерий эффективности производства не тождествен его показателям. Он представляет собой количественную и качественную определенность. Показатели характеризуют количественную сторону результатов деятельности. Эти стороны порой не различаются, а иногда критерий и показатели отождествляются. Качественная сторона эффективности отражает определенные стороны существующей системы производственных отношений. Как экономическая категория эффективность выражает результат взаимодействия производственных отношений с производительными силами. Она характеризует не только уровень развития последних, но и степень зрелости производственных отношений. Даже при одних и тех же орудиях и предметах труда эффективность производства может быть различной в зависимости от господствующих общественных отношений, прежде всего от отношений собственности.

Количественная определенность экономической эффективности находит выражение в системе показателей. На различных уровнях структуры экономики, в различных ее звеньях результаты деятельности неодинаковы, оцениваются разными показателями. Однако всем показателям экономической объективности производства присуща общая черта: они выражают в абсолютных и относительных величинах плодотворность процесса производства продукции. Заметим, что лишь оба показателя – абсолютный и относительный – в полной мере характеризуют количественную сторону эффективности производства. Например, чистая прибыль промышленности Республики Беларусь в 2004 г. составили 2 354 млрд руб., а в 2007 г. – 4 989 млрд руб., то есть она выросла более чем в два раза. Между тем рентабельность реализованной продукции снизилась с 15,3 до 13 %. Падение последней говорит об отно-

сительном удорожании производства и реализации товаров. Таким образом, на основе величины и динамики одного из указанных показателей суждения об эффективности были бы неверными, односторонними.

Обратим внимание на то, что в экономической литературе имеет место концепция, согласно которой на уровне национальной экономики показателем эффективности выступает национальный доход, отнесенный к величине материальных затрат и сумме оплаты труда, а на уровне предприятия (объединения) – прибыль по отношению к массе основных производственных фондов и оборотных средств. Положительно оценивая значительную работу, проделанную исследователями в этом направлении, отметим, что в данной концепции недостаточно принимаются во внимание относительная самостоятельность и различие экономических интересов субъектов хозяйствования и материальная форма их выражения в частях продукта, противоречивая их связь.

В национальном доходе, взятом в целом, объективные различия интересов общества в целом, его субъектов хозяйствования и отдельного работника затушевываются. Противоречия в движении его частей в непосредственном производстве как бы снимаются. Они переносятся в сферу использования продукта, где происходит образование фондов потребления и накопления. Но критерий эффективности производства находится, по нашему мнению, в сфере производства, а не за его пределами.

Считаем, что по величине национального дохода без учета в нем соотношения прибавочного и необходимого продукта судить об эффективности производства недостаточно верно. Указанные величины должны быть в определенной соразмерности. Общество может обладать разными источниками для обеспечения своих потребностей и дальнейшего развития при одинаковой массе национального дохода, но при разном соотношении входящих в него частей.

Поясним эту мысль на условном примере. Предположим, что национальный доход составляет 1 000 единиц. Из них на необходимый продукт и прибавочный приходится по 500 единиц. Норма прибавочного продукта равна 100 %. В другом случае при общей величине национального дохода, равной 1 000 единиц, необходимый продукт составляет 800 единиц, а прибавочный – 200. Норма последнего равна уже 25 %. Ясно, что во второй ситуации возможность общества для прогрессирующего развития значительно меньше, чем в первом примере.

Подчеркивая существенное значение массы и нормы прибавочного продукта для характеристики экономической эффективности производства, мы не выступаем за огульное применение их и роли аналитических и в качестве оценочных показателей хозяйственно-производственной деятельности предприятий. Прибавочный продукт и его норма – категории глубинного порядка. На поверхности явлений они выступают как превращенные формы прибыли и нормы рентабельности. Последние имеют самостоятельное значение и наряду с другими могут быть и являются оценочными показателями. Прибавочный продукт и его норма должны в первую очередь

использоваться для анализа эффективности всего национального производства и структурных подразделений. Они могут выступать хорошими ориентирами для формирования оптимальных пропорций экономики в интересах достижения наивысшего экономического и социального эффекта с наименьшими затратами ресурсов.

В этих целях необходимо статистическим органам наладить систематический учет и публикацию показателей необходимого и прибавочного рабочего времени, необходимого и прибавочного продукта.

Представляется, что такая мера полностью отвечает задачам изыскания резервов повышения эффективности производства.

Таким образом, научное понимание сущности и форм проявления прибавочного продукта и его связи с эффективностью производства имеет как теоретическое, так и практическое значение: является необходимой предпосылкой экономической политики государства по повышению эффективности производства, а значит, жизненного уровня населения Республики Беларусь.

Литература

1. *Бабынина, Л.* Чем определяется эффективность / Л. Бабынина // Человек и труд. – 2008. – № 5.
2. *Юров, В.Ф.* Прибыль в рыночной экономике: вопросы теории и практики / В.Ф. Юров. – М., 2001.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь. – Минск, 2008.

Summary

It is considered interrelation of surplus product with effectiveness of the public (national) manufacture. The author proves the necessity of surplus product growth as the main source of accumulation and satisfaction of other public requirements. Criteria and production efficiency indicators are also characterized in the article.

30.09.2009

УДК 338(100)

А. И. Короткевич, К. Л. Куриленок

ЭКСПОРТНАЯ ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ: МЕХАНИЗМЫ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ И СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Представлен подход к рассмотрению добавленной стоимости как результата конкурентной борьбы на определенном рынке и как характеристики конкурентной стратегии предприятия, действующего в рамках транснациональной цепочки создания ценности. Рассмотрены способы максимизации доли добавленной стоимости в стоимости национального экспорта, вытекающие из данного подхода.

Понятие «рынки товаров с высокой добавленной стоимостью» все шире используется в дискуссиях по поводу развития экспорта Республики Беларусь и повышения конкурентоспособности национальных производителей. Часто приходится слышать о необходимости первоочередного освоения и удержания белорусскими экспортерами именно таких рынков; об ужесточении конкуренции и протекционизма на этих рынках; о том, что повышение добавленной стоимости в стоимости экспорта должна рассматриваться как важнейшая задача торговой и интеграционной политики.

Повышенное внимание к данному вопросу вполне обоснованно, особенно в нынешний период мирового экономического кризиса, сопровождающегося падением цен на сырьевые и энергетические товары. Однако еще до кризиса стало ясно, что изменения, которые претерпела структура экспорта Республики Беларусь в последние годы, несут угрозу долгосрочному экономическому развитию. Уже в 2006 г. минеральные продукты оказались един-

ственной категорией товаров, по которым доля в экспорте республики (38,8% – главным образом нефтепродукты) превысила долю в импорте (33,4% – углеводородное сырье и энергоносители). По всем остальным агрегированным товарным категориям – продукции химической промышленности (без учета калийных удобрений), машинам, оборудованию и транспортным средствам, продовольственным товарам и сельскохозяйственному сырью, товарам легкой промышленности – доля в импорте оказалась выше, чем в экспорте. (Учитывая, что в стоимостном выражении импорт товаров превысил экспорт, указанное соотношение сохраняется для соответствующих стоимостных величин.) Таким образом, в 2003–2006 гг. Беларусь приобрела несвойственную ей специализацию экспортера минеральных продуктов. Такая специализация явилась артефактом, созданным торговой и интеграционной политикой в рамках Союза Беларуси и России, и не была подкреплена объективными предпосылками размещения производства. Кризис двусторонних отношений в энергетике

ческой сфере, произошедший в начале 2007 г. и его последствия, проявившиеся в 2007–2008 гг., выявили это четко [2].

За подобными сдвигами в структуре внешней торговли республики скрывается проблемное положение отраслей, производящих товары с высокой добавленной стоимостью. Это положение характеризуется чрезмерной степенью износа основных фондов, использованием устаревших технологий (что обуславливает повышенную материалоемкость и энергоемкость продукции), негибкостью производства, низким уровнем организации маркетинговой и логистической деятельности. В результате механизмы конкуренции, к которым вынуждены прибегать белорусские производители товаров с высокой добавленной стоимостью, отличаются от тех, которые используют их зарубежные конкуренты. Перечисленные факторы не позволяют отечественным экспортерам осуществлять дифференциацию продукта и с ее помощью занимать прибыльные ниши на внешних рынках. Напротив, они оказываются привязанными к старым хозяйственным связям и к рынкам с низкой платежеспособностью спроса и низкими требованиями к качеству (кроме того, именно эти сегменты рынка в первую очередь и в наибольшей степени реагируют на мировой экономический кризис, что наблюдается в настоящее время). В результате отечественные производители продукции транспортного и сельскохозяйственного машиностроения, электротехнической промышленности, станкостроения вынуждены занимать наименее рентабельные рыночные сегменты стран СНГ, где преобладает конкуренция по цене. Это усиливает угрозу обвинений в демпинге, а широкое использование индивидуальных мер государственной поддержки таких предприятий повышает вероятность введения импортирующими странами компенсационных мер [2].

Однако, признавая исключительную практическую важность указанных проблем, следует отметить, что само понятие «рынок товаров с высокой добавленной стоимостью» является теоретически некорректным. Цель статьи показать, что рассматриваемое понятие содержит в неявном виде ошибочное представление о причинно-следственных связях в мировой экономике. Следовательно, его буквальное понимание может привести к ошибочным решениям в сфере государственной экономической политики. Вслед за этим покажем, как на самом деле должна быть сформулирована проблема и где следует искать ее решение.

Выражение «товар с высокой добавленной стоимостью» создает представление, будто добавленная стоимость является технико-экономической характеристикой товара как такового, в одном ряду с качеством и производственной себестоимостью. На самом деле добавленная стоимость определяется в момент реализации товара и зависит от фактической цены реализации. В свою очередь фактическая цена реализации определяется: 1) рыночными характеристиками спроса; 2) конкурентной структурой рынка (фактическое и предполагаемое поведение конкурентов), формирующей индивидуальную кривую спроса для конкретного производителя; 3) функцией

затрат и производственной мощностью конкретного производителя, которые определяют объем реализации и соответствующую ему цену. Иными словами, добавленная стоимость зависит не столько от характеристик товара или технологического процесса его производства, сколько от характеристик рынка этого товара как системы конкурентных отношений.

В данном контексте следует обратить внимание на следующий аспект. Такие задачи (они же – критерии эффективности) экономической политики государства, как «рост экспорта», «увеличение доли добавленной стоимости в стоимости экспорта», «увеличение вклада экспорта в ВВП» и «улучшение баланса внешней торговли» не только не являются эквивалентными, но и могут, при вполне реалистичных условиях, противоречить друг другу. Так, весьма различными с точки зрения способов достижения и конечного социально-экономического результата являются задачи увеличения доли добавленной стоимости в стоимости экспорта и общей величины экспортной добавленной стоимости.

Наиболее тривиальный (но, в общем случае, неверный) ответ на данный вопрос заключается в том, чтобы определить экспортные позиции, для которых доля национальной добавленной стоимости в экспортной цене максимальна, и объявить их приоритетами. Этот подход часто приводит к тому, что усилия и ресурсы концентрируются на экспортных позициях, которые не имеют перспектив значительного роста в силу внешних и внутренних факторов и/или занимают незначительную долю в структуре экспорта страны. Чтобы избежать этой ошибки, необходимо оценивать потенциал роста добавленной стоимости экспортной позиции (товара или услуги) в абсолютном выражении, руководствуясь следующей формулой:

$$\Delta DC_i = \mathcal{E}_i^0 d_i \frac{t_i}{100\%}, \quad (1)$$

где ΔDC_i – прогнозируемый в текущем периоде прирост добавленной стоимости от экспорта товара (услуги) i в абсолютном выражении (в долларах, рублях);

\mathcal{E}_i^0 – фактический объем экспорта по i -той позиции в базовом периоде (в долларах, рублях);

d_i – доля добавленной стоимости в стоимости экспорта по i -той позиции, рассматриваемая как устойчивый параметр;

t_i – прогнозируемый темп прироста экспорта по i -той позиции в текущем периоде по сравнению с базисным (в %).

Например, чтобы отрасль, дающая 3 % экспорта страны в базовом периоде и с долей добавленной стоимости 70 % ($d_1 = 0,7$) внесла такой же вклад в прирост экспортной добавленной стоимости страны, как и отрасль, составляющая 20 % экспорта, но с долей добавленной стоимости 30 % ($d_2 = 0,3$), необходимо, чтобы в прогнозном периоде темп

прироста роста экспорта первой отрасли превысил аналогичный показатель для второй более чем в 2,86 раза. Иными словами, если при прогнозировании социально-экономического развития для второй отрасли реалистичным считается прирост экспорта в 10 %, то для того, чтобы первая отрасль могла считаться приоритетом, необходимо запланировать по ней темп прироста примерно 30 %, что может оказаться недостижимым. Таким образом, *вторая* отрасль больше подходит на роль приоритета с точки зрения максимизации экспортной добавленной стоимости страны, несмотря на то, что доля добавленной стоимости в цене экспортной продукции первой отрасли гораздо выше.

Данный подход является приемлемым на стадии предварительного анализа, однако он содержит упрощение, заключающееся в том, что доля добавленной стоимости в стоимости экспорта по *i*-той позиции рассматривается как устойчивый параметр. В действительности, эта величина может меняться, в том числе в результате процессных, продуктовых и маркетинговых инноваций.

Теоретический анализ процесса формирования добавленной стоимости предусматривает методологические пояснения. В статье рассматриваются экспортные (международные) рынки. Однако экономический механизм образования добавленной стоимости зависит не от уровня рынка в мировой экономике (локальный, региональный, национальный, международный, глобальный), а от типа конкуренции на том или ином рынке. Таким образом, механизмы формирования добавленной стоимости на национальном и международном рынке будут различаться постольку, поскольку различается их конкурентная структура. Можно высказать предположение, что в результате глобализации формы конкуренции на различных уровнях рынка будут выравниваться. В результате и на локальном, и на национальном, и на международном рынке определенного продукта (товара, услуги) образуется единообразный механизм формирования добавленной стоимости.

Таким образом, можно провести прямою параллель между исследуемым вопросом (механизм формирования добавленной стоимости экспортного товара) и теорией формирования стоимости в международной торговле (восходящей к трудам Милля, Хекшера, Олина и Самуэльсона), с одной стороны, а также теорией несовершенной конкуренции на отраслевых рынках (опирающейся на работы Чемберлина, Штакльберга, Робинсон и Баумоля), с другой. Основные результаты, полученные в рамках данных теоретических направлений, неоднократно подтверждали свою практическую значимость при анализе и формировании экономической политики на государственном и межгосударственном уровнях. Однако в настоящее время они не нашли надлежащего применения в Республике Беларусь, где для анализа внешней торговли и выработки решений в области торговой политики используются умозрительные методы.

Разнообразие теоретических моделей и методов требует выбрать подход, наиболее приемлемый к предмету данной статьи – исследованию механиз-

ма формирования добавленной стоимости экспортных товаров во внешней торговле Республики Беларусь. За основу может быть взята широко известная модель Диксита-Стиглица, относящаяся к моделированию внешней торговли в условиях монополистической конкуренции [9].

Модель Диксита-Стиглица [6] разработана в рамках теории отраслевых рынков с целью нахождения оптимальных уровней товарного разнообразия и концентрации производства в условиях монополистической конкуренции (понимаемой в смысле Чемберлина – много производителей и неоднородный товар) и экономии от масштаба. Вскоре наибольший интерес к ней был проявлен со стороны исследователей международной торговли, где она нашла основное применение. Это обуславливалась двумя моментами. Во-первых, модель учитывает существование экономии от масштаба и позволяет установить связь между вопросами международной торговли, с одной стороны, и концентрацией производства, структурой затрат и фондовооруженностью труда, с другой. Во-вторых, в центре внимания модели – рынок дифференцированного товара, то есть товара с неоднородными качественными характеристиками, когда конкуренция происходит не только по ценовому фактору, но и за счет придания товару различных качественных характеристик, специальных свойств, создания разнообразных моделей и модификаций, а также учета жизненного цикла и осуществления продуктовых инноваций. Имеются в виду так называемые рынки товаров с высокой добавленной стоимостью, освоение (удержание) которых выступает центральной проблемой развития белорусского экспорта.

По сравнению с реальными рынками модель Диксита-Стиглица содержит ряд упрощений, и их следует учитывать при ее применении и интерпретации результатов. Одно из наиболее существенных упрощений – предположение о симметричном и агрегированном спросе. Это равносильно тому, как если бы на рынке существовал один «агрегированный покупатель», который стремится покупать понемногу каждой разновидности товара. В реальности это соответствует множеству покупателей с различными потребительскими предпочтениями, каждый из которых покупает определенную разновидность товара, но все вместе они могут быть сгруппированы по целевым сегментам спроса, различающимся по предпочтениям в пространстве «цена – качество». Каждый производитель ориентируется на свой сегмент – в модели Диксита-Стиглица этому предположению соответствует понятие индивидуальной кривой спроса производителя (см. ниже).

Другой особенностью модели Диксита-Стиглица является ее смешанный характер с точки зрения частичного и общего равновесия. С одной стороны, теория отраслевых рынков, в русле которой возникла модель, предполагает подход, основанный на частичном равновесии, то есть изолированное рассмотрение определенного отраслевого рынка. Вместе с тем модель может быть «встроена» в более широкий контекст общего равновесия, в котором рассматривается взаимодействие двух секторов – один с дифференцированным продуктом и монополисти-

ческой конкуренцией, другой – с недифференцированным продуктом и совершенной конкуренцией. Это свойство оказалось важным в исследовании проблем международной торговли. Применительно к предмету данной статьи достаточно и частично-равновесной версии модели, что будет показано ниже.

Используя инструментарий модели Диксита-Стиглица, можно формализовать процесс формирования добавленной стоимости следующим образом. Пусть имеется рынок некоего дифференцированного товара с монополистической конкуренцией n производителей (производство характеризуется экономией от масштаба):

А) Потребительский спрос формируется на основании максимизации симметричной функции полезности с постоянной эластичностью замещения:

$$U = \left(\sum_{i=1}^n q_i^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}, \quad (2)$$

при бюджетном ограничении:

$$\sum_{i=1}^n q_i p_i \leq I, \quad (3)$$

где q_i – количество (в данном случае – потребляемое) товара i -го производителя или, что то же самое, i -той модификации рассматриваемого товара;

s – эластичность замещения любых двух модификаций товара в потреблении;

p_i – цена i -той модификации рассматриваемого товара;

I – доход агрегированного потребителя, рассматриваемый как параметрически заданная величина.

Б) Каждый (i -тый) производитель выбирает объем реализации товара, максимизирующий его прибыль, исходя из того, что все его конкуренты будут делать то же самое; в результате на рынке формируется равновесие Курно-Нэша:

$$q_i^* = \arg \max \Pi_i(q_1^*, q_2^*, \dots, q_i, \dots, q_n^*), \quad (4)$$

$$\Pi_i = q_i p_i^D(q_1, \dots, q_i, \dots, q_n) - c_i q_i - F_i, \quad (5)$$

где Π_i – прибыль от реализации продукции, максимизируемая i -тым производителем;

q_i^* – объем i -той модификации товара (в натуральном или условно-натуральном выражении);

$p_i^D(\cdot)$ – обратная функция рыночного спроса (цена спроса за единицу i -той модификации товара в зависимости от объемов потребления агрегированным потребителем различных модификаций); технически она выводится непосредственно в результате условной максимизации функции (2) при ограничении (3);

c_i – удельные переменные издержки на единицу продукции i -го производителя (они предполагаются независимыми от объема производимой продукции);

F_i – валовая величина постоянных затрат i -го производителя.

В) Одновременно определяется система равновесных индивидуальных рыночных цен¹. Если n достаточно велико, то процесс определения равновесия Курно-Нэша модифицируется, поскольку зависимость функции прибыли i -го производителя (5) от объемов производства конкурентов становится неявной и опосредуется через индивидуальную кривую спроса². В этом случае условие максимизации прибыли может быть приближенно заменено широко известным правилом Рамсея, поскольку³:

$$\varepsilon_i \cong \sigma, \quad (6)$$

$$p_i^* \left(1 - \frac{1}{\varepsilon_i} \right) = c_i, \quad (7)$$

где ε_i – эластичность индивидуальной функции спроса, с которой сталкивается i -тый производитель, в окрестности точки рыночного равновесия;

¹ Индивидуальная цена – модификация единой (равновесной) рыночной цены на случай дифференцированного товара.

² Чтобы показать это, достаточно предположить, что каждый производитель воспринимает величину $\sum_{i=1}^n q_i^{\frac{\sigma-1}{\sigma}}$ как константу, если n достаточно велико. В реальной экономической ситуации это означает, что текущее поведение конкурентов существенно не меняет показатели концентрации и энтропии рынка [1].

³ В модели Диксита-Стиглица, в силу симметричности функции полезности, все производители в равновесном состоянии будут сталкиваться с одинаковым значением эластичности спроса на свой продукт. Однако здесь и далее мы сохраняем нижний индекс i в обозначении эластичности, чтобы подчеркнуть, что речь идет об индивидуальных кривых спроса. Основные выводы относительно рассматриваемой модели сохраняют значимость и в случае определенной асимметрии функции полезности (когда в равновесии $\varepsilon_i \neq \varepsilon_j$).

В свою очередь это означает, что условия равновесия (4), (5) могут быть приближенно заменены следующими выражениями:

$$p_i^* = \left(\frac{\varepsilon_i}{\varepsilon_i - 1}\right) c_i, \quad (8)$$

$$q_i^* = \alpha(\varepsilon_i) c_i^{-\varepsilon_i}, \quad (9)$$

где $\alpha(\varepsilon_i)$ – коэффициент, зависящий *только* от ε_i .

Г) В итоге, *добавленная стоимость, созданная i-тым производителем* по результатам реализации продукции на рынке с монополистической конкуренцией, определяется по формуле:

$$VA_i = q_i^* p_i^* - c_i q_i^* - (1 - v_i) F_i, \quad (10)$$

где v_i – доля заработной платы (с социальными отчислениями) и амортизации в постоянных затратах; или, заменяя q_i^* и p_i^* на их выражения из (8) и (9) и упрощая:

$$VA_i = \beta(\varepsilon_i) c_i^{1-\varepsilon_i} - (1 - v_i) F_i, \quad (11)$$

где $\beta(\varepsilon_i)$ – коэффициент, также зависящий *только* от ε_i .

Соответствующим образом определяется *добавленная стоимость на единицу* реализованной продукции *i*-го производителя:

$$\begin{aligned} \overline{VA}_i &= \frac{q_i^* p_i^* - c_i q_i^* - (1 - v_i) F_i}{q_i^*} = \\ &= \left(\frac{1}{\varepsilon_i - 1}\right) c_i - \frac{(1 - v_i) F_i}{\alpha(\varepsilon_i)} c_i^{\varepsilon_i}, \end{aligned} \quad (12)$$

а также *доля добавленной стоимости в цене (стоимости)* реализованной продукции:

$$\begin{aligned} va_i &= \frac{q_i^* p_i^* - c_i q_i^* - (1 - v_i) F_i}{p_i^* q_i^*} = \\ &= 1 - \frac{\varepsilon_i - 1}{\varepsilon_i} - \frac{(1 - v_i) F_i}{\gamma(\varepsilon_i)} c_i^{\varepsilon_i - 1}, \end{aligned} \quad (13)$$

Представленная теоретическая модель, несмотря на высокий уровень абстракции, позволяет сделать важные выводы в отношении следующих вопросов:

1. При каких рыночных условиях *определенный товар* становится товаром с высокой добавленной стоимостью?

2. Чем определяется доля добавленной стоимости в рыночной стоимости товара *конкретного производителя*?

3. В чем заключается смысл понятия «рынок товаров с высокой добавленной стоимостью» в контексте совершенствования структуры экспорта страны?

Постановка первого вопроса вытекает из цели настоящей статьи. Сравнивая два произвольно выбранных товара, например телевизоры и микроволновые печи, мы хотим показать, что добавленная стоимость в расчете как на одно изделие, так и на рубль его цены различается не только потому, что технология производства этих товаров различна, *но также в силу факторов, не имеющих отношения к технологии и целиком лежащих в области отношений рынка и конкуренции.*

Обратим внимание на ту роль, которую играет в формуле (13) параметр ε_i . Отметим, что в рассматриваемой модели значение этого параметра не свободно от влияния технологии. Конкретные микротехнологии, доступные отдельным (расположенным в разных странах) производителям данного вида продукции, определяют технические аспекты дифференциации продукта, что влияет на параметры агрегированной функции полезности (2) и на значение эластичности спроса, с которым сталкивается отдельный производитель. Вместе с тем это влияние не является определяющим, поскольку потребительские предпочтения формируются независимо от параметров предложения, что соответствует в модели предположению относительно общего вида функции полезности, а определение ее конкретных параметров представляет результат учета потребителем технических ограничений, которые уровень развития технологии налагает на возможности удовлетворения спроса. Более важным оказывается факт, что параметры функции полезности учитывают не только подобные технические ограничения, но и механизмы конкуренции, сложившиеся на рынке. Если бы, например, рынок имел монопольную структуру, потребитель вынужден был бы формировать предпочтения в отношении гораздо более узкого набора модификаций товара, что может в корне изменить вид функции полезности. То же самое можно сказать о ситуации, близкой к совершенной конкуренции, когда имеется почти однородный продукт.

Данные оговорки необходимы скорее из соображений теоретической строгости, нежели практической значимости. В современной экономической науке модель Диксита-Стиглица зарекомендовала себя как хорошо отражающая реалии несовершенной конкуренции на мировых рынках (хотя она не является единственной в этом роде). В рамках данной статьи наиболее важным ее свойством является то, что она демонстрирует весьма реалистичный механизм определения добавленной стоимости товара, в основе которого лежат свойства спроса и форма конкуренции на рынке, и только потом – характеристики используемой технологии. Подводя итог теоретической части статьи, можно представить данный механизм в виде схемы (рисунок).

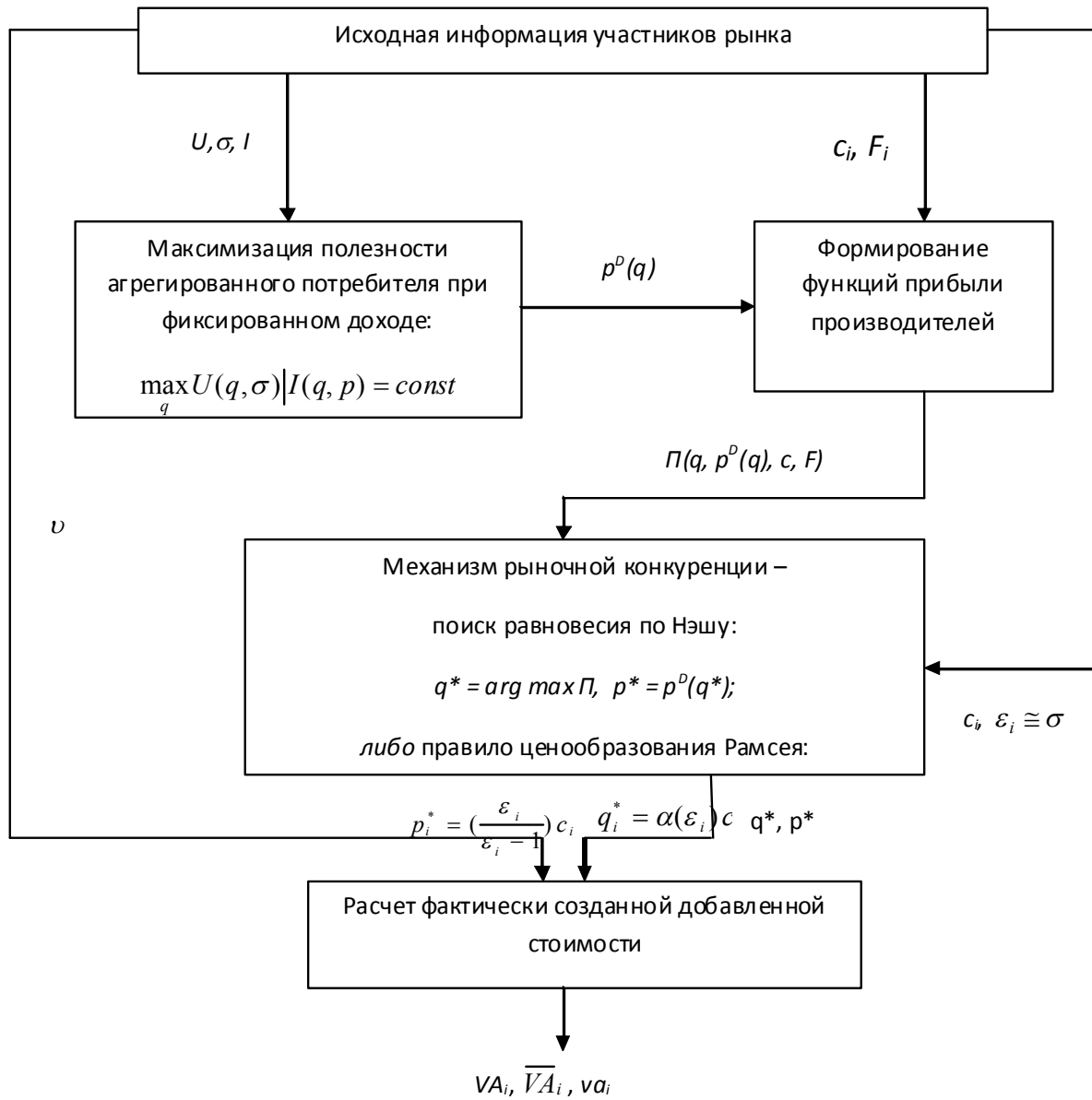


Рисунок – Механизм определения добавленной стоимости товара

Таким образом, при фиксированных параметрах используемых технологий (c_p , v_p , F_p) добавленная стоимость единицы товара становится функцией только от характеристик спроса и конкуренции на рынке. С другой стороны, технологические факторы и физические характеристики продукта влияют на добавленную стоимость, когда они меняются (продуктовые и процессные инновации).

Вышеизложенное приводит к вопросу: как можно экономически корректно определить основные направления наращивания добавленной стоимости в экспортоориентированной экономике, как оценить способность национальных производителей (экспортеров) и потенциал отдельных экспортных позиций в наращивании добавленной стоимости и как эти возможности реализовать? Для ответа необходимо рассмотреть практику ведения бизнеса тех компаний, которые могут считаться наиболее успешными «генераторами» добавленной стоимости в современной мировой экономике.

Следует отметить, что критерий длительного существования фирмы на рынке, очевидно, не является основанием, чтобы отнести ее к лидерам в умении максимизировать добавленную стоимость. Многие крупные компании существовали (и существуют) долго, нередко – более века, но их история представляет собой весьма краткие «всплески» успешной работы и длительные периоды низкой эффективности, сопровождавшейся минимальной рентабельностью, сокращениями рабочих мест и позиционной войной с профсоюзами за удержание ставок заработной платы на минимально возможном уровне. Буквально это означает *минимальную добавленную стоимость* – случай, противоположный тому, который мы избрали для рассмотрения.

Известный бизнес-консультант Т. Питерс приводит следующие данные. Первый рейтинг 100 крупнейших компаний по версии Forbes был составлен в 1917 г. Из 100 компаний, вошедших тогда в этот рейтинг, через 70 лет продолжали существовать 39. Из этих 39 в рейтинг Forbes-100 1987 г. вошли лишь 18. Однако в 1917–1987 гг. эти 18 «лидеров по критерию выживания» демонстрировали результаты в среднем на 20 % хуже других участников рынка⁴. За 70 лет только 2 компании – «Kodak» и «General Electric» работали лучше, чем весь рынок. По состоянию на 2008 год из этих двоих осталась только «General Electric». Следует иметь в виду, что в результате масштабной реструктуризации активов, осуществленной в 1980–1990-х гг., эта компания (с точки зрения отраслевой принадлежности предлагаемой продукции, географического размещения бизнеса и используемых технологий) изменилась настолько, что прежним осталось только название [3, с. 34].

Систематический характер явления, о котором идет речь, подтверждается и другим источником – рейтингом Standard&Poors-500, впервые опубликованном в 1957 г. Через 40 лет только 74 компании из 500, включенных в первый рейтинг, продолжали су-

ществовать, но из этих 74 только 12 (2,4 %) превзошли средние показатели результативности на рынке за сорокалетний период. Аналогичный вывод был сделан экспертами компании McKinsey по результатам исследования деятельности 1 000 американских компаний в 1960–2000 гг. Более того, была отмечена обратная корреляция между продолжительностью существования фирмы и ее результативностью в среднем за период существования [3, с. 34–35]. Следовательно, примеры способности наращивать добавленную стоимость следует искать не среди отраслевых долгожителей, а также не в механизмах регулирования на уровне отрасли (которые часто направлены на поддержание минимально эффективных компаний), а среди фирм, которые продемонстрировали эффективные конкурентные стратегии на ограниченном промежутке времени (на современном этапе, не превышающем 10 лет).

Можно возразить, что в долгосрочном периоде и в конкурентной среде вопрос о максимизации добавленной стоимости на уровне отрасли (национальной экономики) и на уровне компании существенно различается. В экономической науке распространено мнение, что выживание в конкурентной среде и является конечной целью существования предприятия как экономического института (а не максимизация прибыли или добавленной стоимости). Если принять данную точку зрения, то сама идея – найти те фирмы, которые наиболее успешно создают добавленную стоимость в настоящее время и изучить их методы ведения бизнеса как опыт, полезный для заимствования (в практике бизнес-консультирования этот метод называется «бенчмаркинг»), – была бы некорректным подходом с точки зрения вышепоставленных задач. В этом случае «субъектом», максимизирующим добавленную стоимость, следует считать отрасль, а не фирму, что влечет соответствующие выводы для экономической политики: необходимо ставить рассматриваемую задачу максимизации перед отраслевым ведомством (органом государственного управления, в белорусской практике – государственным концерном), а не перед отдельными предприятиями-экспортерами. Но есть важные факты, которые свидетельствуют, что объектом внимания и управляющего воздействия должен быть именно микроуровень – предприятие.

Таким образом, добавленная стоимость не является ни внутренней характеристикой товара или технологии (как следует из фундаментальной теоретической модели), ни конкретного предприятия (как следует из вышеприведенных фактических данных). Отсюда следует, что она не является также внутренней характеристикой определенного рынка или отрасли. Способность генерировать добавленную стоимость это характеристика конкретной конкурентной стратегии, реализация которой имеет определенные рыночные и пространственно-временные рамки⁵. Возникает вопрос, как формируются стратегии, способные сделать товар и произ-

⁴ Под «рынком» и «участниками» в данном случае, вероятно, понимается Нью-Йоркская фондовая биржа и компании, чьи акции проходят на ней котировку. В их число входит большинство фирм, попадающих в ежегодные рейтинги Forbes.

водителя «генераторами» высокой добавленной стоимости в заданных рыночных условиях?

Укажем на основные теоретические результаты и практические наработки в данной области, которые могут использоваться белорусскими производителями и экспортерами для наращивания доли добавленной стоимости в валовом выпуске и экспорте Республики Беларусь.

В современной практике бизнес-консультирования для прикладного изучения конкурентных процессов используются ключевые понятия «цепочка создания ценности», «цепь поставок» и «бизнес-модель».

Цепочка создания ценности (value chain) – последовательность бизнес-функций, в которых происходит приращение предполагаемой ценности товара или услуги для конечного потребителя (окончательная или реальная ценность определяется в данном контексте как фактический денежный платеж конечного потребителя за товар или услугу по рыночной цене, за минусом фактических материальных затрат, произведенных субъектами цепочки⁵); разные звенья цепочки создания ценности могут реализовываться разными независимыми субъектами хозяйствования, возможно, находящимися в разных странах. Подсистема данной системы, относящаяся к физическим потокам товарно-материальных ценностей и услуг, начиная от владельцев первичных ресурсов и заканчивая потребителем конечного продукта, потоком денежных средств в обратном направлении, а также потоком информации (в обоих направлениях) обозначается термином «цепь поставок» (supply chain). Проследим два ключевых момента. Во-первых, речь идет о явлениях, промежуточных между мезоуровнем (отрасль, кластер) и микроуровнем (фирма, предприятие). Во-вторых, акцентируется потенциально транснациональный характер цепочки создания ценности и цепи поставок: входящие в них субъекты могут иметь различную «национальность». Заметим также, что понятие «ценность» в указанном ранее смысле является аналогом добавленной стоимости в вышепредставленной теоретической модели.

В литературе отмечается, что «основными вопросами, на которые должен дать ответ анализ цепочки создания ценности... будут: 1) какие виды деятельности должны осуществляться в рамках отрасли в ее традиционном понимании и 2) каким образом компании могут создавать конкурентные преимущества и добавлять ценность в рамках существующей в отрасли цепочки ее создания?» [5, с. 148].

Для ответа на эти вопросы вводится понятие «бизнес-модель», которое представляет собой модификацию понятия конкурентной стратегии. В отличие от конкурентной стратегии, при описании бизнес-модели предприятия последнее рассматривается не как независимый субъект хозяйствования, относимый к некоторой отрасли, кластеру либо отрас-

левому рынку, а как субъект конкретной цепочки создания ценности (цепи поставок), или нескольких таких цепочек. В литературе встречаются различные определения [5, с. 149–153]. Определим бизнес-модель как сочетание: а) способов, с помощью которых предприятие вносит вклад в общую ценность (добавленную стоимость), генерируемую цепочками создания ценности, в которые это предприятие входит; б) механизмов распределения заработанной ценности между субъектами цепочки, посредством которых определяется доля данного предприятия (и, таким образом, то, является ли оно «субъектом с высокой добавленной стоимостью» или нет).

Последний момент выступает самым важным с точки зрения предмета данной статьи. Предлагаются различные подходы к объяснению того, как определяется доля общей добавленной стоимости цепочки, присваиваемая отдельным ее субъектом. Л. Швайцер [5, с. 153] предлагает рассматривать два фактора: рыночную власть инноватора и рыночную власть владельца комплементарных активов. Если с точки зрения вклада в результат – общую добавленную стоимость цепочки – способность к инновациям объективно важнее, нежели контроль над редкими или специфическими активами, «субъектами с высокой добавленной стоимостью» станут инновационные звенья, которые получают инновационную ренту в смысле Шумпетера. Если основное значение имеет контроль над активами, то добавленная стоимость будет в приоритетном порядке присваиваться ресурсными звеньями. Цепочки первого вида формируются, как правило, в микроэлектронике, автомобилестроении, текстильной и пищевой промышленности, а цепочки второго вида – в таких отраслях, как нефтехимическая промышленность, черная или цветная металлургия.

Другой подход (не противоречащий первому, а дополняющий его) выработан практикой управленческого учета применительно к вертикально интегрированным цепочкам создания ценности и связан с рассмотрением роли отдельного субъекта цепочки *как центра затрат, центра выручки, центра прибыли либо центра инвестиций*. Упрощенно этот подход можно представить следующим образом. Доля добавленной стоимости, которую получает *центр затрат*, определяется на основе *нормативного покрытия затрат* на производство. Доля *центра выручки* формируется по типу *роялти*. Доля *центра прибыли* определяется посредством *вычета* из общей добавленной стоимости нормативного покрытия затрат (выплаченного центру затрат) и *роялти* (выплаченные центру выручки). Доля *центра инвестиций* формируется как проценты, дивиденды и отчисления из прибыли и представляет собой *доход на вложенный капитал*. Конкретные пропорции распределения регулируются через механизм трансфертных цен в зависимости от относительной значи-

⁵ Эти рамки задаются жизненным циклом продукта, проекта или предприятия в целом.

⁶ Имеются в виду затраты на приобретение неспецифических товаров и услуг у субъектов, не входящих в цепочку. Авторы по-разному подходят к вопросу о том, должны ли материальные затраты вычитаться при определении ценности, генерируемой цепочкой, то есть следует ли понимать под ценностью именно *добавленную* ценность. По нашему мнению, с точки зрения исследуемого предмета это больше терминологический нюанс.

мости функций производства (центр затрат), сбыта (центр выручки), маркетинга и координации (центр прибыли) и долгосрочного финансирования (центр инвестиций). Гарантией «справедливого распределения» выступает возможность перехода любого из участников в другую цепочку создания ценности, что возможно при наличии развитой конкурентной среды.

Существующие модели хозяйствования в Республике Беларусь плохо описываются в терминах цепочек создания ценности. Основным (в смысле вклада в национальную добавленную стоимость) типом хозяйствующего субъекта является «валообразующее предприятие», которое сейчас выступает скорее как агент государства по выполнению планов и программ социально-экономического развития на разных уровнях [7–8]. Это имеет мало общего с вышеописанной концепцией бизнес-модели. Вместе с тем процесс разгосударствления данных субъектов и включения их в транснациональные цепочки создания ценности неизбежен: это является необходимым условием их конкурентоспособности в условиях современной мировой экономики, где субъектами конкуренции выступают не отдельные национальные производители (экспортеры), а именно транснациональные цепочки создания ценности. Станет ли конкретное предприятие производителем с высокой добавленной стоимостью зависит от того, в какую цепочку (или цепочки) оно войдет и какую бизнес-модель будет при этом использовать. Основная угроза в данном контексте – превращение большинства нынешних белорусских валообразующих предприятий в низкооплачиваемые центры затрат российских холдинговых структур. В последних ключевую роль при распределении добавленной стоимости играет контроль за сырьевыми ресурсами, а рыночная власть инноваторов (роль, на которую могли бы претендовать белорусские участники) невелика. Проблема не может быть автоматически решена переключением на стратегических инвесторов из других регионов мира (североамериканских, западноевропейских, восточноазиатских). Кроме того, мировой финансовый кризис способен многое изменить в структуре существующих цепочек создания ценности (в том числе трансъевропейских, трансъевразийских) и привести к возникновению новых, с иным сочетанием *ключевых компетенций*. Основная задача компании разгосударствления и приватизации, которую предполагается провести в Беларуси к 2010 г., – включение значительной части белорусских валообразующих предприятий в транснациональные цепочки создания ценности в качестве *центров прибыли*⁷. Для этого: а) государством должны быть разработаны специальные механизмы их разгосударствления и отбора стратегических инвесторов; б) сами предприятия должны реорганизовать хозяйственную деятельность (биз-

нес-процессы) на основе бизнес-модели, обеспечивающей высокую долю в распределении общей добавленной стоимости транснациональной цепочки.

Выводы

1. Добавленная стоимость в действительности не является ни характеристикой товара или технологии, ни характеристикой предприятия, ни характеристикой рынка либо отрасли. Добавленная стоимость это результат конкурентной борьбы на рынке, то есть результат определенного поведения производителей. Конкурентная стратегия фирмы может быть более или менее успешной, принципиальную роль играют неопределенность и неполная информация. Следовательно, реализация одного и того же (в физическом смысле) товара на одном и том же рынке может создавать различную добавленную стоимость.

2. Если параметры затрат фиксированы (имеет место в коротком периоде), то механизм определения добавленной стоимости с точки зрения рынка совпадает с механизмом рыночного ценообразования в условиях несовершенной конкуренции или, что то же самое в большинстве случаев, механизмом поиска рыночного равновесия в форме Курно-Нэша. С точки зрения индивидуального производителя ситуация выглядит иначе. Поскольку большинство предприятий в реальной экономике является многопродуктовыми фирмами и выступает субъектами предложения на различных рынках⁸, то добавленная стоимость, создаваемая таким предприятием, является функцией: а) равновесных цен отдельных рынков; б) объемов реализуемой продукции, связанных с ценами через индивидуальную функцию спроса; в) величины условно-постоянных затрат предприятия, распределяемых по видам продукции в соответствии с некоторым учетным принципом, что влияет на величину добавленной стоимости отдельного товара; это влияние весьма условно и может исказить истинную картину.

3. Добавленная стоимость зависит от успешности реализации производителем определенной конкурентной стратегии, то есть от его умения конкурировать на данном рынке. Это важный вывод с точки зрения экономической политики. Если государство ставит цель увеличить долю добавленной стоимости в объеме национального экспорта, оно не может сделать это, просто стимулируя государственные предприятия-экспортеры к освоению определенных рынков, которые принято считать «рынками с высокой добавленной стоимостью». Если некоторые конкуренты способны заработать высокую добавленную стоимость на данном рынке, не факт, что это может сделать каждый. Рынками с высокой добавленной стоимостью для национальных производителей будут те, на которых они умеют конкурировать, располагают конкурентными преимуществами и ключевыми компетенциями⁹.

⁷ Вне зависимости от «национальности» центров инвестиций (штаб-квартир) таких цепочек.

⁸ Определение границ конкретного рынка также представляет собой известную теоретическую и практическую проблему [4, т. 1, с. 19–20].

⁹ Здесь мы следуем наиболее распространенному в литературе пониманию конкурентного преимущества как параметра внешней среды предприятия (т. е. конкурентное преимущество является общим для всех или большинства предприятий данной отрасли в данной стране), а ключевой компетенции – как параметра (сочетания параметров) внутренней среды (она является уникальной для конкретного предприятия).

4. Успешно конкурировать на мировых рынках в условиях транснационального характера процессов создания ценности (добавленной стоимости) для национального производителя означает способность интегрироваться в более широкую (как правило, транснациональную) цепочку создания ценности и, используя соответствующую бизнес-модель, сконцентрироваться на тех элементах (стадиях, модулях) такой цепочки, по отношению к которым он располагает ключевыми компетенциями – внутренними преимуществами, которые не могут скопировать другие субъекты рынка.

5. Максимизация добавленной стоимости на внешних рынках для национального производителя превращается в максимизацию своей доли в добавленной стоимости (ценности), которую генерирует транснациональная цепочка в целом; это достигается формированием эффективной бизнес-модели;

6. Доля общей добавленной стоимости, присваиваемая отдельным участником цепочки создания ценности, зависит и от того, насколько сложно (или затратно) для других участников цепочки заменить данного субъекта каким-либо другим; это позволяет провести аналогию с теоретическим механизмом формирования добавленной стоимости в модели Диксита-Стиглица с той разницей, что вместо параметра эластичности замещения товаров-аналогов индивидуальных производителей необходимо рассматривать эластичность замещения активов и/или инноваций, предлагаемых потенциальными претендентами на место в данной цепочке (измеряемую относительно функции общей добавленной стоимо-

сти цепочки, которая в этом случае играет роль функции полезности агрегированного потребителя в модели Диксита-Стиглица).

Сформулируем основной вывод статьи. Добавленную стоимость в стоимости экспорта (или валового выпуска страны в целом) невозможно нарастить, переключаясь с производства одних товаров на другие, с использования одних технологий на использование других, либо стимулируя опережающее развитие определенных отраслей и секторов экономики (например, сферы экспортируемых услуг), либо направляя ресурсы на форсированное освоение отдельных товарно-географических рынков. Рост добавленной стоимости это, с одной стороны, показатель работоспособности и эффективности рыночных механизмов в национальной экономике, их адекватности требованиям мирового рынка, а с другой – он характеризует способность национальных производителей формировать и реализовывать эффективную конкурентную стратегию в рамках транснациональных цепочек создания ценности. Для национальных производителей Республики Беларусь (в первую очередь «валообразующих предприятий») это означает, что их роль «агентов государства» по выполнению планов и программ социально-экономического развития должна быть трансформирована в адекватные бизнес-модели участников тех или иных транснациональных цепочек создания ценности. В основу этого должно быть положено формирование национальными предприятиями таких бизнес-моделей, которые обеспечивают высокую долю в распределении общей добавленной стоимости цепочки.

Литература

1. Лыч, Г.М. Рынок или инновации: некорректное противопоставление / Г.М. Лыч, К.Л. Куриленок // Наука и инновации. – 2007. – № 9 (55). – С. 47–52.
2. Пакуш, Л.В. Повышение эффективности внешней торговли Республики Беларусь в условиях вступления стран ЕврАзЭС во Всемирную торговую организацию / Л.В. Пакуш, К.Л. Куриленок // Научные труды Академии управления при Президенте Республики Беларусь. – 2008. – Вып. 10 : в 3 ч. – Ч. 1. Экономика. – С. 219–231.
3. Питерс, Т. Представьте себе! / Т. Питерс. – СПб., 2005.
4. Тироль, Ж. Рынки и рыночная власть. Теория организации промышленности : учебник. / Ж. Тироль. – 2-е изд., перераб. и доп. : в 2 т. – СПб., 2000.
5. Швайцер, Л. Концепция и эволюция моделей бизнеса // Эковест [Электронный ресурс]. – № 6 (2). – 2007. – С. 146–168. – Режим доступа: <http://www.research.by/pdf/2007n2r01.pdf>.
6. Dixit, A.K. E. Monopolistic competition and optimum product diversity / A.K. Dixit, J. Stiglitz // American Economic Review. – 1967. – Vol. 3. – P. 297–308.
7. Kurylionak, K. Policy recommendations for EU-Belarus cooperation and development / K. Kurylionak, V. Medvedev, S. Vassilevsky // 6th Framework Program Project No. 516721 “INDEUNIS” [Electronic resource]. – Mode of access: <http://indeunis.wiwi.ac.at/index.php?action=content&id=wp6>.
8. Medvedev, V. Analysis of structural change, trade specialization and integration experience of Belarus / V. Medvedev, K. Kurylionak, S. Vassilevsky // 6th Framework Program Project No. 516721 “INDEUNIS” [Electronic resource]. – Mode of access: <http://indeunis.wiwi.ac.at/index.php?action=content&id=wp2>.

9. Neary, P.J. Monopolistic competition and international trade theory / P.J. Neary // Presented to a conference on The Monopolistic Competition Revolution after Twenty-Five Years, University of Groningen, 30–31 October 2000 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ucd.ie/economic/staff/pneary/pdf/dixitsti.pdf>.

Summary

The article studies the approach to consideration of the added cost as result of competitive struggle in the certain market and characteristics of competitive strategy of the enterprises, operating in the framework of transnational chain of value creation. It also examines ways of maximisation of a share of the added cost in the costs of the national export which follows from the given approach.

05.05.2009

УДК 330

А. И. Курадовец

УЧЕНИЕ К. МАРКСА ОБ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСАХ И СОВРЕМЕННОСТЬ

На фоне мирового финансового кризиса многие отечественные и зарубежные экономисты обращают внимание на марксистский подход к анализу причин и оценки последствий данного негативного явления в экономике. Односторонний, метафизический подход к анализу социально-экономических явлений не дает истинно научного представления об экономических кризисах. Только на основе комплексного всестороннего подхода можно объективно выявить его причины и определить последствия современного мирового кризиса.

Крах неолиберализма обусловил необходимость критического пересмотра многих теоретических постулатов в области макроэкономических процессов. Однако это не означает, что в экономической теории наступило время возврата к основам теории трудовой стоимости середины XIX в., вершиной которой явился гениальный труд классиков К. Марса и Ф. Энгельса «Капитал».

Несомненно, что отдельные положения данного научного труда имеют большое методологическое значение для выявления глубинных, сущностных причин тех или иных социально-экономических явлений в обществе. Вместе с тем следует учитывать обстоятельство, что со времени написания «Капитала» произошли существенные изменения в социально-политических и экономических отношениях в большинстве стран и в мировой экономике в целом. Данные изменения оказывают влияние на все воспроизводственные процессы как в рамках национальных экономик, так и в мировом хозяйстве. К их числу можно отнести:

1. Научно-техническая революция (НТР) сильно углубила международное разделение труда в рамках мирового хозяйства, видоизменила отраслевую структуру ряда национальных экономик, привела к возникновению новых отраслей и подотраслей, более ускоренному развитию непромышленной сферы, системы международных расчетов и т. д.

2. Процессы глобализации не только обусловили, но и усилили интернационализацию и интеграцию в мировом хозяйстве, вызвали взаимосвязь и взаимозависимость всех субъектов мирового хозяйства.

3. Обострились глобальные проблемы, оказывающие воздействие на воспроизводственные про-

цессы в мировой экономике, что особо касается природных ископаемых и энергоносителей.

4. Возросла роль и значение финансового капитала как наиболее подвижного ресурса в воспроизводственных процессах отдельных стран и в рамках мирового хозяйства.

5. Возникли глобальные дисбалансы между экономическим и финансовым развитием отдельных ведущих стран мира, что усилило диспропорции и риски на данных сегментах мирового рынка.

Такая модификация социально-экономических отношений повлияла на весь ход воспроизводственных процессов в мировой экономике.

К. Маркс, исследуя причины возникновения экономических кризисов, считал, что таковой является основное противоречие капитализма, то есть между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. Суть противоречия в том, что, с одной стороны, по мере развития производительных сил и накопления капитала повышается уровень обобществления производства. Это находит подтверждение в углублении общественного разделения труда, развитии специализации и кооперации производства, создании крупных предприятий и промышленных комплексов и т. д. Данный процесс более усиливается по мере развития науки и техники, в результате чего производственный процесс любого продукта приобретает все больший общественный характер, то есть произведенный продукт является результатом общественного труда многих работников. С другой стороны, присвоение данного продукта является частнокапиталистическим и все производство подчинено главной цели – получению прибыли. В этой связи оно расширяется или

сокращается, когда этого требуют интересы получения прибыли.

Далее К. Маркс указывает, что основное противоречие порождает другие и прежде всего противоречие между организацией производства на отдельном предприятии и анархией производства во всем обществе. Данное противоречие проявляется в дисбалансе между производством и потреблением, между ростом производства и относительным сокращением платежеспособного спроса, а также между трудом и капиталом. Стремление капиталиста к максимизации прибыли, усиление конкурентной борьбы побуждают его расширять производство, внедрять технику, увеличивать степень эксплуатации наемных работников. В результате количество товарной продукции на рынке превышает спрос на нее и происходит ее затоваривание. Во время кризиса условия сбыта продукции резко ухудшаются, растут товарные запасы, производство сокращается, многие предприятия терпят банкротство. Спрос на оборотные средства (ссудный капитал по К. Марксу) возрастает, повышается банковский процент по кредитам. Положение большинства населения ухудшается, поскольку увеличивается безработица и снижается заработная плата. В итоге на рынке еще более снижается покупательский спрос.

Таким образом, К. Маркс причины экономических кризисов видел в сфере материального производства, а не в других секторах социально-экономической жизни общества. Он объяснял причину в разбалансированности воспроизводственных процессов как следствие перепроизводства товарной массы в погоне за прибылью при недостаточном потребительском и производственном спросе на производимую продукцию.

В настоящее время данные и другие противоречия претерпели существенные изменения – возросла роль и значение в мировой экономике ТНК, международного маркетинга и менеджмента в их деятельности; произошло внедрение элементов государственного индикативного планирования и прогнозирования; появились интеграционные объединения и международные экономические финансово-кредитные институты и т. д. Все это снизило степень неопределенности и риски на внутренних и внешних рынках, устранило на них перепроизводство товаров как со стороны отдельных предприятий и объединений, так и национальных экономик в целом.

В современных условиях, на наш взгляд, причины последних мировых экономических кризисов кроются в финансовой сфере, вследствие возрастания роли и значения фиктивного капитала как основного дестабилизатора воспроизводственных процессов в мирохозяйственных связях. Фиктивный капитал в отечественной научной литературе ранее трактовался как специфические производственные отношения, существующие в рамках капиталистического способа производства как форма потенциального денежного капитала [4, с. 46]. При этом указывалось, что он имеет две разновидности. С одной стороны, один вид порождается фиктивным кредитом, за которым не стоит реального движения капитала, то есть мошен-

нический капитал («бронзовые векселя»), а другой – вид обусловлен движением ценных бумаг.

Как и большинство отечественных экономистов, мы склонны к тому, что фиктивный капитал это специфические отношения, возникающие в сфере обращения ценных бумаг и финансовых активов (рынок финансового капитала) в целях извлечения прибыли за счет спекулятивных операций.

Данный капитал не функционирует в производственной сфере, хотя генетически порожден ею, но в то же время может оказывать существенное влияние на нее.

В данном случае учение К. Маркса абсолютно верно в том, что основные ценные бумаги (акции, облигации, векселя) и производные от них, так называемые деривативы (варранты, фьючерсы, опционы, свопы, депозитарные расписки, сертификаты и т. п.) отрываются от своей материально-вещественной формы и становятся титулами собственности, начинают функционировать по особым своим законам и правилам.

Как известно, в странах с рыночной экономикой подавляющее большинство предприятий различных видов деятельности функционирует в форме корпораций, то есть в форме акционерных обществ. Акционерная форма собственности предполагает широкое использование различных финансовых инструментов – ценных бумаг основных (акции, векселя, облигации) и производных от них. В силу этого образуется отдельный сегмент как на национальном, так и мировом рынке – финансовый рынок, центральным звеном которого является рынок ценных бумаг.

Ценные бумаги, являясь титулами собственности, в отличие от других факторов производства, могут легко перемещаться в рамках мирового рынка в натурально-вещественной форме и виртуальном виде.

Фиктивный капитал как любая форма капитала преследует цель получения прибыли или любого другого дохода от обладания им. В данном случае фиктивный капитал обладает двумя функциями или, как писал К. Маркс, «существует двояким образом: юридически и экономически» [2, с. 479]. Это означает, что фиктивный капитал юридически принадлежит владельцу титула собственности, то есть выполняет функцию капитала собственности, но распоряжается первоначальным капиталом функционирующий капиталист.

Такое раздвоение капитала приводит к тому, что обладатели финансового капитала не могут в полной мере контролировать финансовые потоки на реальных предприятиях, лишены коммерческой информации, что усиливает степень риска их собственности. В то же время диверсификация портфеля ценных бумаг, размещения в различные сектора экономики и на определенных сегментах мирового рынка позволяет их владельцу минимизировать риски и в то же время все больше отдаляет их от реального капитала, поручая определенным посредникам (банкам, инвестиционным фондам, брокерам, финансовым компаниям и т. д.).

Финансовые инструменты, функционируя на фондовых биржах, подвергаются воздействию различного рода факторов экономического и неэконо-

мического характера, что сказывается на их цене, влияет на их спрос и предложение. При этом часто ценность данных финансовых активов не зависит от экономической эффективности функционирующего капитала.

Использование данного рынка для спекулятивных целей приводит к тому, что отдельные виды ценных бумаг начинают расти в цене без подкрепления реального сектора экономики за счет других, преимущественно субъективных факторов. К таким можно отнести различные политические события, связанные с возможными последствиями своего развития на реальный сектор, предполагаемые прогнозы развития того или другого сегмента мирового рынка, высказывания политических лидеров и т. д.

Настоящий финансовый кризис был предопределен сочетанием объективных и субъективных факторов на мировых рынках. Первые связаны с экономическим ростом, который наблюдался в последние годы в промышленно развитых странах мира, отдельных постсоциалистических странах, прежде всего в России, а также активным вовлечением в мирохозяйственные связи таких развивающихся стран, как Китай, Индия и поставщиков углеводородов на мировой рынок, то есть стран Персидского залива и отдельных стран Латинской Америки. Реакцией на данный экономический рост и рост цен на мировых рынках стало возрастание количества спекулятивных сделок на финансовом рынке, что нашло отражение в росте количества фьючерсных контрактов, прежде всего на нефть. В результате этого цены на данные контракты на американских биржах достигли в середине лета 2008 г. рекордной величины – до 148 долл. США за баррель нефти.

Вся разница между реальной и спекулятивной ценой использовалась игроками финансовой биржи не для производственного потребления, а для личного, непроизводственного. В силу этого капитал вымывался из реального сектора экономики и рано или поздно наступление кризиса было неизбежно.

Следует отметить, что отдельные отечественные и зарубежные специалисты к дериватам относят и доллары США при выполнении ими функций международной расчетной и международной резервной денежной единицы [3, с. 8]. Выполняя в мировой торговле данную функцию, доллары США не только отрываются от страны-эмитента, но и свободно перемещаются в пространстве мирового хозяйства. Так, почти 80 % расчетов по поставкам нефти в мировой практике принято осуществлять в долларах, да и другие товарные позиции в мировой экономике оплачиваются, как правило, в долларах США.

В этой связи, производя всего в пределах 25 % мирового ВВП, США потребляют его около 40 %. Так за счет чего оплачивает США данные 15 %? Простой расчет показывает, что на поставку в США реальных товаров и услуг в пределах 15 % эта страна просто печатает доллары, не подкрепленные реальной товарной массой национального ВВП. Трудно предположить, что такая сумма ежегодно может отвлекаться от национального богатства данного государства. За такое наводнение мирового рынка деривативами (американскими долларами) США получают, как ми-

нимум, три выигрыша. *Первый* – за реальный товар рассчитываются просто напечатанными бумажками с портретами президентов США. *Второй* – США не осуществляют конверсию своей денежной единицы при международных расчетах и платежах за поставки данных товаров, экономя на этом определенные денежные суммы. *Третий* – данная эмиссия долларов практически не влияет на инфляционные процессы в США. Однако данные процессы не проходят бесследно для нормального воспроизводственного процесса в мировом хозяйстве. Наводнение стран мира ничем не обеспеченными бумажками американской резервной системы сказывается в первую очередь на воспроизводственных процессах стран, имеющих большой внешнеторговый оборот, оплаченный в долларах США, или имеющие официальные золотовалютные резервы в них и номинированные в долларах ценные бумаги. Следует учитывать обстоятельство, что в 8 странах мира, хотя и не весьма больших, американский доллар является официальной денежной единицей.

Взаимодействие объективных и субъективных факторов последних лет в мировой экономике обусловило появление диспропорций, вызванных следующими глобальными дисбалансами:

- *дисбаланс в международной торговле.* США и Великобритания имели огромный торговый дефицит, а ведущие азиатские и нефтедобывающие страны, в том числе Россия, имели профицит;

- *дисбаланс сбережений.* До недавнего времени США и Великобритания имели уровень сбережений не более 3 %, Россия – 10–15 %, Китай 20–25 %;

- *дисбаланс бюджетов.* Вышеуказанные развивающиеся страны имели профицит бюджета, а США – дефицит в пределах 7 % ВВП [1, с. 24].

Наличие таких дисбалансов привело к противоречию между экономическим и финансовым развитием отдельных сегментов мирового рынка. Это привело к тому, что динамично развивающиеся страны направили свои финансовые ресурсы и активы на наиболее развитые мировые финансовые рынки, являющиеся основой функционирования на них фиктивного капитала. Неустойчивость на данных рынках увеличила риск распространения кризисных явлений на все страны-участницы финансового рынка.

Катализатором кризиса стала ипотека в США как одна из разновидностей ссудного капитала – кредитование. Степень риска ипотечных кредитов возросла в связи с тем, что они носили массовый и упрощенный характер получения, не имели должного залогового обеспечения, вовлекались в кредитование менее обеспеченные участники. Финансирование ипотечных кредитов в США осуществлялось преимущественно за счет выпуска специальных инструментов – долговых обязательств (CDO), облигаций выкупного финансирования (LBO), продаваемых банкам, пенсионным и хеджевым фондам и другим инвесторам. До определенного периода данные высокорискованные по своей природе инструменты имели ликвидность и перераспределяли риски по всей финансовой системе США. Падение цен на недвижимость спровоцировало обесценивание залогов по ипотечным кредитам, и банки не смогли продать

данные подешевевшие финансовые инструменты (деривативы) инвесторам. В силу этого увеличилось число невозвращенных кредитов, а банки не обладали достаточной финансовой ликвидностью по их минимизации. Кредитование всегда опасно тем, что невозвращение определенного количества кредитов образует критическую массу, которая приводит к разрыву всей цепочки платежей в банковской системе, падению доверия вкладчиков к банкам, ажиотажному снятию наличных в них денег и к расстройству финансово-кредитной системы всей страны.

Поскольку роль США весьма велика на товарном и кредитно-финансовом рынках мирового хозяйства, ипотечный кризис существенно затронул данные сегменты, а затем трансформировался на производственную сферу. Нехватка оборотных средств реального сектора, вследствие отсутствия у банков денежных средств, привела к затовариванию рынков, недозагрузке производственных мощностей, что отразилось на объемах производственного и личного потреблении ряда стран мира. В результате существенно сократился спрос на мировых рынках на отдельные виды сырья, рабочую силу, предметы потребления длительного назначения и одновременно увеличился спрос на реальные деньги.

Так как современные мировые финансовые кризисы связаны с функционированием фиктивного капитала на мировых рынках, то необходимо выработать глобальную систему следующих мер в данной области по их недопущению:

- создание системы регулирования финансового рынка со стороны международных финансовых институтов (МВФ, группы Всемирного банка), которые способны разработать определенные правила функционирования мировых финансовых рынков и следить за их выполнением, введения реальных мировых денег путем выпуска в обращение реальных СДР, создания ряда коллективных региональных валют и т. д.;
- подписание всемирной конвенции в области регулирования обращения на мировых рынках деривативов, недопущения наводнения мирового рынка необеспеченной валютой.

Вышеперечисленные и другие мероприятия будут способствовать нормальному функционированию мирового финансового рынка и на этой основе обеспечат устойчивый ход воспроизводственных процессов в рамках мирового хозяйства, что повлияет на темпы социально-экономического развития и Республики Беларусь как активного участника мирохозяйственных связей.

Литература

1. *Гуриев, С.* Как восстановить баланс / С. Гуриев // *Forbes*. – 2009. – № 1. – С. 24.
2. *Маркс, К.* Доход и его источники. Вульгарная политическая экономия / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Т. 26. – Ч. 3. – С. 471–568.
3. *Леонтьев, М.* Выживут «дегенераты и недоумки», которые занимаются производством / М. Леонтьев // *АИФ*. – 2009. – № 3. – С. 8.
4. *Политическая экономия : словарь / под ред. О.И. Ожерельева.* – М., 1990.

Summary

The article is aimed at assessing and analyzing Marx's theory on economic crises, their causes and peculiarities of their evolution and development under contemporary conditions. The article pays much attention to the analysis of modern fictitious capital, its role and functions in national economies as well as its negative impact both on national and international production processes.

24.06.2009

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Представлен комплексный анализ развития белорусского сектора услуг, проведенный с использованием теории структурных сдвигов. Выявлены основные этапы, тенденции, проблемы и перспективы развития сектора услуг в Республике Беларусь. Раскрыты приоритетные направления в структуре сектора услуг, сделан вывод о необходимости дальнейшей трансформации его структуры с целью перехода к экономике знаний.

Каждый сектор народного хозяйства страны развивается своим путем с учетом роста ее экономики. Проанализируем процесс формирования белорусского сектора услуг, который повлиял на его современное состояние.

Первоначально в белорусской экономике услуги существовали в промышленном производстве, а в 50-е гг. XX в. они выделились и обособились в отдельный сектор экономики – сферу обслуживания. В этот период наметилась тенденция изменения структуры занятости населения экономически развитых стран в сторону повышения удельного веса работников сервисного сектора. Эволюция белорусского сектора услуг долго оставалась малозаметной вследствие признания индустриализации доминирующей тенденцией развития народного хозяйства.

Ранее четкое определение термина «сфера обслуживания» отсутствовало, все научные представления о секторе услуг БССР сводились к пониманию его как «совокупности отраслей производства, оказывающих населению услуги» [1, с. 4] или как «всей совокупности услуг, которыми пользуется население или которые для него предназначены» [2, с. 3].

В дальнейшем представления о «третичном секторе» начали видоизменяться вследствие возросшей его роли в народном хозяйстве, а также постепенно отказа от «ограничительной» концепции производительного труда, согласно которой производительным является труд, затрачиваемый в сфере материального производства, и перехода к «расширительной» трактовке производительного труда, в соответствии с которой труд и в сфере нематериального производства признается производительным. Теперь понятие сферы обслуживания включало как *обслуживающие непроемственные отрасли* (согласно принятой на тот момент классификации, к которой относились: жилищно-коммунальное хозяйство; здравоохранение; народное образование; культура и др.), так и *две отрасли материального производства* (торговля и бытовое обслуживание населения).

Дальнейшая эволюция белорусского сектора услуг связана с появлением в 1985 г. в статистической отчетности раздела «Бытовое обслуживание населения», в котором были представлены основные показатели бытового обслуживания населения БССР. Основные направления развития сектора услуг в СССР впервые определены в Комплексной про-

грамме развития производства товаров народного потребления и сферы услуг на 1986–2000 гг. В 1988 г. в официальной статистике вновь произошли изменения: в статистические сборники был введен показатель валового национального продукта, включающий результаты труда материальной и нематериальной сфер производства. В таком виде сектор услуг сохранился вплоть до изменения в 90-х гг. XIX в. экономической модели, когда был осуществлен переход от командно-административной экономики к рыночной.

Анализ эволюции белорусского сектора услуг позволил выделить советский и постсоветский этапы в его развитии, а также выявить две основные тенденции, определяющие его современное состояние. *Советский этап* представляет собой совокупность периодов развития сектора услуг, начиная с 50-х гг. XX в. до распада СССР. Дальнейшее развитие сектора услуг получил в рамках *постсоветского этапа*.

1950–1970-е гг.– период формирования сектора обслуживания, характеризующийся незначительной динамикой развития сектора услуг.

1970–1985 гг.– период планомерного развития сектора услуг, характеризующийся ускорением динамики развития сектора услуг.

1985–1991 гг.– период, для которого характерны изменения в статистическом учете услуг (появление раздела «бытовое обслуживание населения», введение показателя валового национального продукта), увеличение доли бытовых услуг в структуре сектора услуг.

1991–2000 гг.– кризисный период, вызванный крахом советской экономической модели экономики. Характеризуется стихийными структурными сдвигами в экономике, отсутствием сбалансированного развития на фоне значительного падения темпов промышленного производства.

2000–2008 гг.– современный этап, характеризующийся равномерностью и устойчивостью структурных изменений, а также высокой динамикой развития сектора услуг. С 2009 г. в связи с мировым финансовым кризисом начинается новый период, предусматривающий структурные изменения в экономике.

Основные тенденции развития сектора услуг обуславливались: *во-первых*, плановыми механизмами советского периода, которые носили инерционный характер, влиянием структуры экономики

СССР и субъективных решений, принимаемых руководством страны; во-вторых, появлением рыночных постсоветских отношений. Однако преемственность и традиции сохраняются, в частности, в разработке программ и планов развития. Траектория дальнейшей трансформации сектора услуг должна приближаться к уровню экономически развитых стран без потери национальной специфики.

Современный сектор услуг представляет собой совокупность отраслей и видов деятельности, не относящихся согласно официальной статистике к сельскому и лесному хозяйству, а также промышленному сектору экономики, важнейшим назначением которых выступает удовлетворение потребностей субъектов хозяйствования. Классификация услуг представлена в Общегосударственном классификаторе видов экономической деятельности (ОКЭД), разработанном Национальным статистическим комитетом Рес-

публики Беларусь. В соответствии с ОКЭД все виды деятельности подразделяются на добывающие, обрабатывающие и предоставляющие услуги.

Важнейшими характеристиками экономики знаний, как известно, являются *структурные сдвиги в сторону повышения удельного веса сектора услуг в ВВП*, а также *рост занятости в секторе услуг* относительно других секторов экономики. В настоящее время общий тренд структурных трансформаций в белорусской экономике, направленных на формирование экономики знаний, совпадает с общемировыми тенденциями.

По данным Всемирного банка, динамика сектора услуг в Республике Беларусь положительна, однако темпы его роста не столь высоки, как в экономически развитых странах (в 2007 г. доля белорусского сектора услуг в ВВП составила 51 %, а в странах Евросоюза – 72 %).

Таблица 1 – Вклад секторов белорусской экономики в ВВП

Добавленная стоимость, %	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Сельское хозяйство	14	10	9	9
Промышленность	39	42	42	40
Услуги	47	48	49	51

Источник: составлено автором по [3]

Данные белорусской статистики за 1990–2007 гг. подтверждают существенное изменение структуры ВВП Республики Беларусь: если в 1990 г. производство товаров составляло 68,9 %, то в 2007 г. – 43,6 %; производство услуг возросло с 28,5 % в 1990 г. до 42,5 % [4, с. 320]. Наибольшую долю в структуре ВВП Республики Беларусь занимают такие виды услуг, как торговля и общественное питание (10,2 %), строительство (8,5 %), транспортные услуги (6,4 %), образование (4,4 %), быстрыми темпами развиваются управленческие услуги (4,6 %).

В 2006 г. в Белорусском государственном университете совместно с Министерством экономики Республики Беларусь в рамках НИР по электронной торговле была разработана анкета для оценки состояния рынка бизнес-услуг и услуг управленческого консультирования [5, с. 61]. Результаты анкетирования свидетельствуют, что в сфере управленческого консалтинга на белорусском рынке было занято свыше 2,3 тыс. чел. Если в 2004 г. на рынке бизнес-услуг насчитывалось 69 различных компаний, оказывающих 1–2 услуги, то к середине 2006 г. – более 320 организаций, сосредоточенных в основном в Минске (в регионах – 9 % всех организаций).

В структуре третичного сектора возникают обладающие синергетическим эффектом *услуги логистики*, которые обеспечивают увеличение общего эффекта от взаимодействия комплекса услуг, превышающего сумму отдельных эффектов от оказания тех же услуг независимо [6].

В секторе услуг Беларуси появляются новые виды услуг, например, «Бюро консультаций для населения» [7]. Для реализации таких услуг Белорусская организация социальных работников с 1997 г. вела разработку необходимого информационно-коммуникационного обеспечения, и в 2002–2004 гг. информационная система «Беларусь социальная», цель которой – поддержка профессиональной деятельности социальных работников и уязвимых социальных групп, успешно прошла апробацию и готова к использованию.

В белорусской экономике наблюдается процесс внедрения новых видов услуг иностранного происхождения: *кейтеринг* – выездное обслуживание клиентов в ресторанном бизнесе; *таймшер* – «совместное владение недвижимостью на протяжении определенного времени пропорционально денежному взносу» [8, с. 88].

Для перехода к экономике знаний особую значимость приобретает развитие *информационных услуг*, особенно в государственном управлении. Согласно рейтингу ООН «готовности к электронному правительству 2008» («E-Government Survey 2008: from E-Government to Connected Governance»), который включает наличие телекоммуникационной инфраструктуры, качество веб-сайтов, а также человеческий потенциал, Республика Беларусь с оценкой 0,5213 заняла 56-е место среди 192 стран-членов ООН (Россия – 60-е, Украина – 41-е) [9].

Проведенный анализ занятости населения в секторе белорусских услуг показал, что наша республика

ношение доли структурного показателя в текущем периоде к доле структурного показателя в базовом периоде.

Наиболее существенный структурный сдвиг занятости в сторону услуг наблюдался в 1995–2000 гг. в связи с происходящими процессами кардинальной перестройки экономической системы.

Численность занятого населения по отраслям в секторе услуг распределилась следующим образом: торговля и общественное питание – 14,3 % от общей занятости в экономике; образование – 10,1 %; строительство – 8,4 %; здравоохранение, физическая

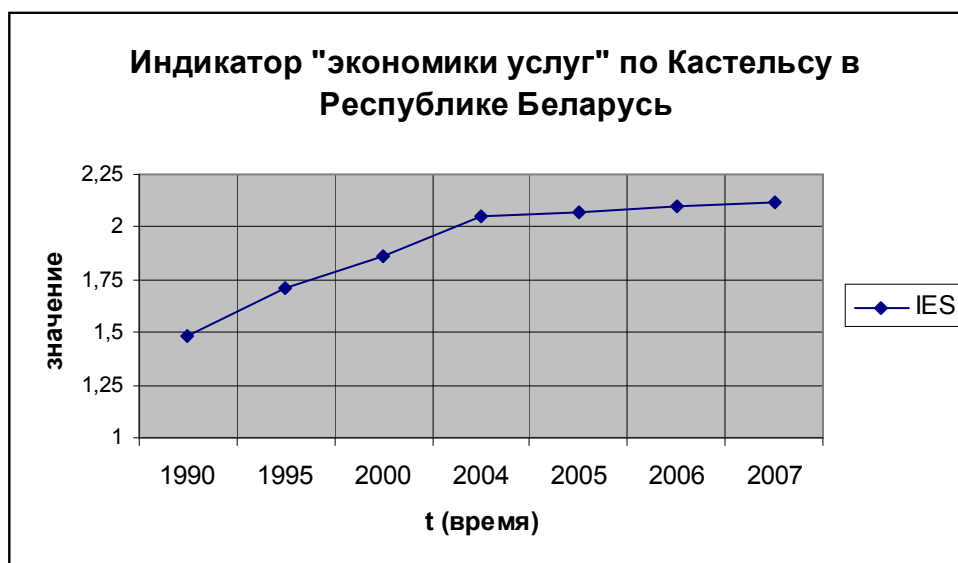


Рисунок 1 – Индикатор экономики услуг

Источник: [4]

ка среди стран СНГ по этому показателю (63 %) уступает лишь России (68,3 %) [10].

Однако расчет *индикатора «экономики услуг»* – соотношение занятости в сфере услуг и в промышленности – для белорусской экономики, разработанного известным экономистом М. Кастельсом, показывает, что уровень развития сектора услуг отстает от уровня экономически развитых стран (рисунок 1).

Для оценки степени развития сектора услуг белорусской экономики в мировой экономической системе сравним значения индикатора «экономика услуг»: в 2007 г. ниже (2,12), чем 1996 г. для развитых стран и стран Евросоюза (2,29); по состоянию на 2006 г. сопоставимо с развитием «экономики услуг» в странах Северной Африки (2,28), а также со средним уровнем ее развития в странах Центральной и Восточной Европы (за исключением стран Евросоюза) и стран СНГ (2,09).

Динамика индекса структурных сдвигов (I_{st}) в изменении пропорций занятости в основных секторах белорусской экономики представлена в таблице 2. Индекс структурного сдвига рассчитывается как от-

культура и социальное обеспечение – 7,4 %; транспорт – 6,2 %; наука и научное обслуживание – 0,8 %.

О степени развития сектора услуг в Республике Беларусь свидетельствует показатель объема предоставляемых населению платных услуг, который отражает объем потребления населением различных видов услуг и статистически измеряется суммой денежных средств, полученных юридическими лицами от населения за оказанные им услуги, или от других юридических лиц в оплату за оказанные населению услуги. Изменения в структуре платных услуг населению по видам услуг за 1995–2007 гг. отражены на рисунке 2.

Таблица 2 – Динамика индекса структурных сдвигов по секторам экономики в Республике Беларусь

Временной период	1990-1995 гг.	1995-2000 гг.	2000-2005 гг.
Индексы структурных сдвигов	I_{str}	I_{str}	I_{str}
Сельское и лесное хозяйство	1,01	0,75	0,76
Промышленность	0,89	1	0,97
Услуги	1,04	1,09	1,07

Источник: Рассчитано автором по [4]

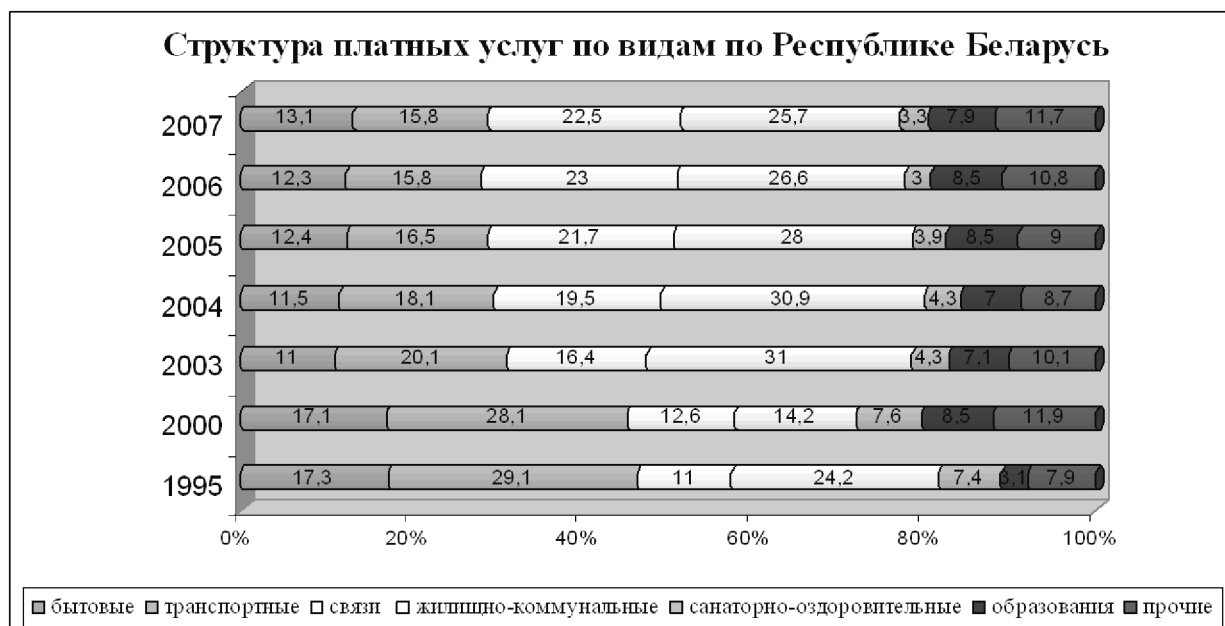


Рисунок 2 – Структура платных услуг по видам услуг по Республике Беларусь

В отличие от экономически развитых стран структура белорусского сектора услуг имеет следующие особенности: относительная дешевизна осуществления различного рода ремонта по сравнению с покупкой; предоставление услуг образования и здравоохранения на бесплатной основе; высокий структурный динамизм отраслей сектора услуг, подвижность пропорций.

Несмотря на положительную динамику развития современного сектора услуг в Республике Беларусь, в нем сохраняется ряд проблем и структурных диспропорций: дефицит квалифицированных специалистов; относительно низкий уровень заработной платы в секторе услуг (в январе–августе 2008 г. номинальная заработная плата в ряде отраслей сектора услуг оставалась ниже среднереспубликанского уровня: в социальном обеспечении – на 38,3 %, образовании – на 28,5 %, здравоохранении – на 20,4 % [11]); несоответствие структуры сектора услуг потребностям населения; сокращение доступности некоторых видов услуг по причине роста цен на них; территори-

альное отставание сельского сегмента сектора услуг от городского по ассортименту и качеству; дисбаланс между соотношением доли наукоемких и традиционных видов услуг в структуре сектора услуг; несовершенство статистической информации.

В условиях кризиса внимание государства к сектору услуг усиливается: на первое полугодие 2009 г. Правительством Республики Беларусь разработан комплекс дополнительных мер по развитию платных услуг, предусматривающий увеличение сети организаций бытового обслуживания и общественного питания негосударственной формы собственности.

Анализ основных тенденций развития белорусского сектора услуг свидетельствует о необходимости дальнейшей трансформации структуры сектора услуг с целью перехода к экономике знаний. Развитие сектора услуг в Беларуси является необходимым условием для формирования экономики знаний, однако следует осуществить ряд преобразований в целях совершенствования его структуры.

Литература

1. Социальная роль сферы обслуживания в формировании и удовлетворении общественных потребностей, упрочении и развитии советского образа жизни : метод. рекомендации. – Минск, 1975.
2. Социально-культурное обслуживание населения в БССР / С.Я. Микулович [и др.]. – Минск, 1988.
3. База данных Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/data>. – Дата доступа: 19.04.2009.
4. Статистический ежегодник Республики Беларусь. 2008. – Минск, 2008.
5. *Сивенков, О.В.* Оценка и перспективы развития сферы бизнес-услуг в Беларуси / О.В. Сивенков // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2007. – № 6. – С. 58–65.
6. *Худякова, И.В.* Проблемы классификации и структурирования услуг в научном анализе и практике экономической деятельности / И.В. Худякова // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2008. – № 7. – С. 67–78.
7. *Наранович, М.* Модель информационной поддержки потребителей социальных услуг / М. Наранович // Социальная работа. – 2008. – № 5. – С. 42–43.
8. *Лойко, О.Т.* Сервисная деятельность / О.Т. Лойко. – М., 2008.
9. E-Government Survey 2008: from E-Government to Connected Governance [Electronic resource]. – Mode of access: www.unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/UN/UNPAN028607.pdf. – Date of access: 20.04.2009.
10. Содружество Независимых Государств в 2007 г. Краткий справочник. – М., 2008.
11. Социально-экономическое развитие Республики Беларусь: итоги девяти месяцев 2008 г. // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2008. – № 11. – С. 4–77.

Summary

The article presents a comprehensive analysis of Belarusian services sector development conducted by using the theory of structural changes. The main stages, trends, problems and prospects of the service sector development in the Republic of Belarus were identified, priority directions in the structure of the services sector were revealed, the conclusion of the necessity for further transformation of its structure in order to transition to a knowledge-based economy was made.

22.07.2009

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СПЕЦИФИКА ПРОИЗВЕДЕНИЙ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ИСКУССТВА КАК ОБЪЕКТОВ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА

В условиях глобализации наиболее динамичными темпами развиваются международные рынки результатов творческого труда человека. В статье анализируются основные вопросы коммерциализации, институциональная структура рынка произведений изобразительного искусства, характеризуются основные его участники. Рассмотрен двойственный социально-экономический эффект развития рынка произведений изобразительного искусства, который оказывает существенное влияние как на деятелей искусства, так и на потребителей художественных ценностей.

Переход к постиндустриальному этапу развития общества, научно-технический прогресс повлекли изменения в структуре товаров международного рынка, на котором сейчас преобладают «нетрадиционные товары». К категории «нетрадиционных товаров» произведения искусства относятся в силу специфики их создания творческим трудом автора и определенного режима регулирования отношений с такими объектами, подпадающего под определение интеллектуальной собственности.

В настоящее время международный рынок произведений искусства является одной из наиболее динамично развивающихся сфер международных экономических отношений. Исследователи отмечают, что мировой арт-рынок начал заметно расти с 2003 г., а 2006-й стал годом резкого подъема по количеству продаж, общему объему и среднему ценовому показателю. Если в 2002 г. общий оборот мирового арт-рынка составлял 26,7 млрд евро, то в 2006-м эта сумма выросла до 43,3 млрд евро. В 2002–2006 гг. продажи на арт-рынке выросли на 95 % от оборота в стоимостном выражении и на 24 % по количеству сделок [1, с. 32].

В условиях текущего мирового финансово-экономического кризиса рынок искусства находится в сложном положении, что отразилось на финансовых показателях. Общий результат продаж одного из крупнейших на мировом арт-рынке аукционных домов Christie's в 2008 г., включающий аукционные, постаукционные и частные продажи, составил 2,8 млрд фунтов. В 2007 г. этот же результат равнялся 3,1 млрд фунтов. У основного конкурента Christie's – второго крупнейшего аукционного дома Sotheby's – общая сумма продаж в 2008 г. составила 5,3 млрд долл. (по сравнению с 6,2 млрд долл. в 2007 г.) [2, с. 5].

Происходят существенные изменения и в социально-экономических отношениях, в отношениях собственности. Поскольку продуктивное использование в общественном производстве знаний, инновационных и творческих способностей становится решающим фактором экономического роста, то главной разновидностью собственности становится собственность интеллектуальная. Наряду с традиционными объектами международных экономических отношений, связанными с использованием природных ресурсов и результатов материального производства, образовалась новая, растущая ускоренными темпами область отношений по поводу создания и испол-

зования результатов интеллектуальной деятельности [3, с. 4].

Социально-экономические условия формирования и развития интеллектуальной собственности представляют собой процесс становления социально-экономической системы, в основе которой лежит определенная конструкция собственности, обуславливающая социальную структуру общества. Применительно к современной белорусской экономике, социально-экономические условия формирования интеллектуальной собственности представлены процессом перехода от административной экономики к системе конкурентно-рыночных отношений.

Причинами появления новой формы деятельности (творческой деятельности), с одной стороны, являются духовные потребности человека и общества, а с другой – материальное производство на определенном уровне своего развития требует новых источников экономического роста, на основе научного прогресса и «знания». Творческая деятельность становится решающим условием развития общественного производства, обеспечивая его новыми ресурсами. Творчество является видом сознательной деятельности, его формой, свойственной наиболее высокоорганизованным типам общества.

Переход от производственного труда к творчеству изменяет и всю систему социально-экономических отношений. Мотивация духовной деятельности отлична от мотивации материальной деятельности. Для материальной деятельности первостепенными являются внешние стимулы, а духовная деятельность в значительной мере преследует цель самореализации, внутренней удовлетворенности, саморазвития, достижения экономического результата [4, с. 14].

В основе реализации экономической категории «интеллектуальная собственность» лежит баланс интересов, социальный контракт между автором и обществом, основанный на экономическом восприятии обществом результатов творческой деятельности. Для общества это выгоды, связанные с ростом налогооблагаемой базы и поступлений в бюджет, получением социального и иных эффектов. Для создателей – это получение доходов, оправдывающих затраты, произведенные при создании и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности [5, с. 12].

Основным вопросом при анализе социально-экономических аспектов интеллектуальной собствен-

ности, в частности произведений искусства, большинство авторов (И. Г. Николаева, И. А. Рамазанова, В. И. Скороходов, И. Г. Голубева) называют проблему ввода результатов творческого труда человека на рынок с его специфическими условиями функционирования и требованиями, предъявляемыми к потенциальным товарам.

Основной экономической смысл института интеллектуальной собственности – придание товарной формы результатам интеллектуальной деятельности человека. Получая статус интеллектуальной собственности, результаты интеллектуальной деятельности становятся товаром независимо от их способности к передвижению, распространению, независимо от лиц, предлагающих их для продажи, от их материальности (или связи с материальными носителями, в которых они объективируются), от интеллектуального, нематериального характера труда, посредством которого они были созданы [6, с. 23].

Главной в инновационной стратегии развитых стран мира выступает проблема коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, представляющей собой использование интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности.

По мнению И. А. Рамазановой, рыночный механизм функционирования института интеллектуальной собственности складывается посредством вовлечения интеллектуальных благ в товарно-денежные отношения наряду с материальными благами и образования самостоятельной сферы экономических отношений. Интеллектуальный продукт, несмотря на возможную рыночную монополию, имеет ограниченный характер своей товарной формы, так как его прикладное коммерческое значение выявляется не сразу, а часто через достаточно большой промежуток времени [7, с. 9–10].

Коммерциализация искусства и защита художника от конъюнктуры рынка – также одна из основных моральных и социальных проблем современного белорусского искусства на пути формирования рынка. Художественная жизнь общества в значительной степени определяется реальной социокультурной ситуацией. Деятели культуры оказались в условиях свободного выбора форм и способов творческой деятельности на стихийном рынке. Нестабильная экономическая ситуация, коммерциализация искусства, доминирование массовой культуры поставили художников в затруднительное положение. Большинство деятелей культуры надеялись, что рыночные отношения автоматически ликвидируют все недостатки, свойственные социалистическому обществу, сохранив все то, что государство гарантировало художникам. Однако этап формирования рынка культуры породил больше проблем, чем возможностей их решения [8, с. 4].

В рамках белорусской культуры процесс коммерциализации искусства, который начался в первой половине 1990-х гг., имеет скорее негативный характер. Это связано с тем, что национальный арт-рынок не является пока системой, способной регулировать отношения художника и покупателя. В настоящее время художественный рынок нашей страны формируется в основном по «остаточному принципу»,

то есть произведения искусства приобретаются за средства, которые остаются после удовлетворения основных потребностей [9, с. 385–386].

Мы солидарны с приведенными мнениями исследователей и полагаем, что вовлечение произведений искусства как объектов интеллектуальной собственности на международный рынок возможно только при условии придания произведениям искусства товарной формы и обеспечения их соответствующими характеристиками и возможностями беспрепятственного обращения на рынке. Для эффективного функционирования данного рынка необходимы существенные социально-экономические изменения в обществе, влекущие развитие рыночной экономики с действенными механизмами ее регулирования.

Однако не все интеллектуальные блага становятся объектами рыночных отношений. Во-первых, выступать самостоятельным предметом купли-продажи могут те интеллектуальные блага, которые способны существовать отдельно от создавшего их субъекта, то есть их можно обособленно от субъекта овеществить, объективировать. Во-вторых, не все интеллектуальные блага перспективны с точки зрения обмена, коммерции, так как рынку необходимы прежде всего объекты, содержащие потенциальную возможность извлечения дохода, прибыли [3, с. 16–18].

Изменение отношения к результатам интеллектуальной деятельности и подхода к ней как к объекту коммерческих отношений и инвестиционному объекту оказывает непосредственное влияние на состояние и тенденции развития рынка произведений искусства как результатов творческой и интеллектуальной деятельности человека. Арт-рынок значительно отличается от рынков традиционных товаров и услуг, что обусловлено характеристиками самой продукции (услуг), которая является уникальной и часто дорогостоящей, поскольку на нее затрачен высококвалифицированный интеллектуальный труд. На арт-рынке продается не столько сам товар, сколько его имидж, репутация и престиж обладания им. Этот рынок является новым и быстрорастущим, но малозластичным, так как продукция, не имеющая аналогов, практически незаменима и мало зависит от влияния ценовой политики. [7, с. 9].

Традиционно в экономической теории товар это благо (продукция, услуги), которое удовлетворяет потребности человека и предназначено для обмена, для реализации на рынке. Товар обладает двумя основными свойствами: потребительской стоимостью и рыночной стоимостью. Проанализируем соответствие произведений искусства данным условиям.

Потребительская стоимость – совокупность свойств товара, связанных непосредственно как с самим товаром, так и сопутствующими услугами определяющих его способность удовлетворять потребности человека. Произведения искусства призваны удовлетворять духовные потребности человека и общества. Истинную ценность произведения искусства принято рассматривать как заключающуюся в эстетических, художественных или иных культурных свойствах самого объекта.

Интеллектуальный продукт становится объектом присвоения как определенная потребительская сто-

имость. То есть необходимо наличие ценности интеллектуального продукта, что определяется его полезностью для достижения поставленных целей, удовлетворения специфических потребностей человека, ролью интеллектуального продукта в общественной жизни.

В экономической теории потребительская стоимость товара должна:

- создаваться трудом;
- удовлетворять потребности не ее автора, а других людей;
- обмениваться на другой товар (механизм купли-продажи). Товар должен обладать способностью обмениваться на другие товары. Основой обмена одного товара на другой является стоимость – то об-

художника его творческие идеи и результаты труда должны рассматриваться в экономическом контексте в качестве товаров, предлагаемых рынку. Значит, чем более привлекателен данный продукт в глазах общества, тем большую стоимость он приобретает [10, с. 21–22].

Обратимся к предлагаемому А. В. Карповым подходу анализа художественного рынка как социального института. Согласно данному подходу художественный рынок – система социальных институтов, обеспечивающих движение художественных ценностей от авторов создателей, производителей художественных продуктов к покупателю (аудитории искусства, потребителю). Институциональная структура художественного рынка представлена на рисунке 1.

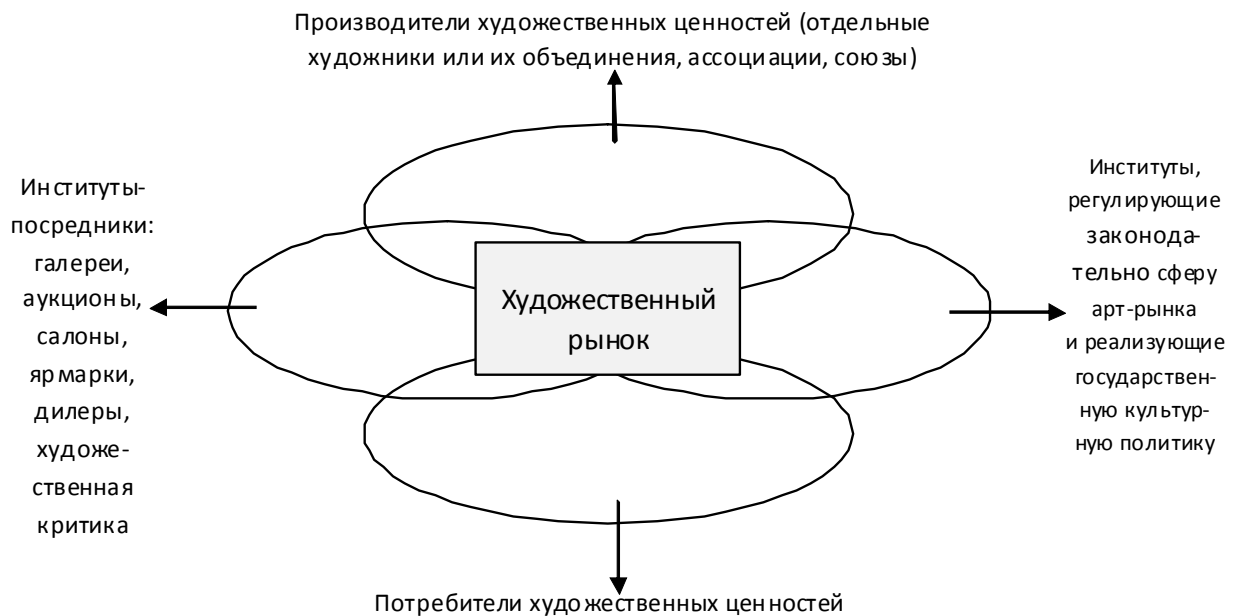


Рисунок 1 – Институциональная структура художественного рынка

Источник: Составлено автором по [11, с. 211–212]

щее, что свойственно всем товарам, а именно затраты труда.

Отметим, что труд в сфере искусства недостаточно проанализирован в экономической теории. Этот вид труда в экономических отношениях связан с ростом влияния на экономику эстетических потребностей общества. Художественная деятельность возникает, когда художник начинает изображать явления не для того, чтобы прямо повлиять на их освоение, а с целью воздействия на общество, на человека. Другое отличие связано со способом создания стоимости. Стоимость, создаваемая трудом в сфере искусства, определяется, по-видимому, не только затраченным на данное произведение временем. Для

Основными участниками рынка произведений изобразительного искусства являются художники и потребители художественной продукции, поэтому функционирование художественного рынка должно преследовать цель удовлетворения не только экономических, но и социальных потребностей этих субъектов. Опыт развития арт-рынка других стран свидетельствует, что самосознание творческой интеллигенции, ее готовность и стремление играть активную, ведущую роль в формировании нового мира искусства, построенного с учетом законов рынка, имеют большое значение в повышении авторитета национального искусства в изменившихся социально-экономических условиях. Этим подчеркивается

важность постоянного изучения процессов, протекающих в самосознании художественной интеллигенции.

Социальное самочувствие художника это его психологическое состояние, обусловленное тем, насколько успешно адаптирован он как субъект социальных отношений к окружающей социальной среде, насколько он социально востребован и удовлетворен своей жизнью в конкретном обществе.

Общеизвестно, что уровень социального самочувствия – важнейший показатель успешности проводимых реформ. Если у большинства членов социальной группы наблюдается негативное социальное самочувствие, это актуализирует задачу коррекции государственной политики по отношению к данной группе.

Исследования, проведенные сотрудниками Белорусского государственного института проблем культуры, выявили, что главными целями профессионального творчества (значит, собственно жизненными целями для художника в нашей стране) являются профессиональная творческая самореализация, достижение материального благосостояния и общественное признание, успех у публики [12, с. 38–39].

Что касается определения рыночной стоимости произведений искусства и объектов интеллектуальной собственности в целом, то в силу специфики данных объектов основным вопросом на рынке произведений искусства является установление справедливой цены. В настоящее время большую значимость приобретает грамотная оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности, которая базируется на трех основных подходах: затратный подход (по фактически произведенным затратам); рыночный подход (сравнительных продаж); доходный подход (по прибыли).

Основными факторами, определяющими стоимость объектов интеллектуальной собственности по затратному подходу, являются: затраты владельца исключительных прав на создание произведения искусства; затраты на организацию использования объектов интеллектуальной собственности, включая затраты на их маркетинг; затраты на страхование рисков, связанных с объектами интеллектуальной собственности; инфляционный фактор.

Расчеты стоимостной оценки объектов интеллектуальной собственности с использованием рыночного подхода реализуются с помощью методов сравнительных (сопоставимых) продаж и экспертных оценок.

Доходный подход к оценке объектов интеллектуальной собственности синтезирует методологию всех других подходов к расчету стоимости объектов, учитывает не только затратные факторы формирования цены, но и виды доходов, каналы денежных поступлений, прогноз развития отрасли, объемов производства, конъюнктуры конкретного рынка, предполагает составление прогноза доходов, приведение их к текущей стоимости [5, с. 16–18].

При определении оптимального подхода к установлению стоимости произведения искусства необходимо исходить из того, что фактические затраты

автора на создание произведения должны приниматься во внимание, но не играют первостепенной роли при определении цены. Таким образом, затратный способ ценообразования в чистом виде не отвечает требованиям такого специфического товара, как произведения искусства. Установление цены только исходя из экспертных оценок, как предлагается рыночным подходом, также не является эффективным способом, поскольку такие оценки субъективны и часто могут оказаться неверными. По мнению автора, наиболее оптимальным подходом к определению стоимости произведений искусства является доходный, согласно которому цена устанавливается исходя из существующей ситуации на конкретном рынке, и при этом учитываются понесенные автором произведения затраты.

Художественный рынок не определяет меру художественной ценности предмета, а только наглядно демонстрирует меру стоимости, определяемую в соответствии со шкалой художественных ценностей, характерной для данного общества в данное время. Но сложности возникают и с определением, что можно считать произведением искусства в современной культуре. Согласно традиционной эстетике в качестве общих и специфических черт произведения искусства выступают эстетические качества художественного произведения. В результате такого пространственного подхода происходит сведение художественного творчества к созданию красоты и признания художественной ценности как разновидности ценности эстетической.

Анализ социально-экономической специфики произведений искусства как объектов международного рынка позволяет сделать следующие выводы.

Произведения искусства, являясь результатами творческого труда человека, соответственно объектами интеллектуальной собственности, обладают определенными характеристиками и спецификой, присущими данным объектам. При анализе социально-экономических аспектов основным вопросом является коммерциализация интеллектуальной собственности – наделение ее возможностью обращения на рынке и участия в экономических операциях. Это всегда актуальная и сложно разрешимая тема в отношении произведений искусства в силу необычности самого товара.

Выявление соответствия произведений искусства принятым в экономической теории определениям «товар» выявил, что эти объекты удовлетворяют всем требованиям, предъявляемым к предметам, вращающимся на рынке в качестве товаров, то есть они обладают потребительской стоимостью и рыночной стоимостью. Потребительская стоимость произведений изобразительного искусства определяется художественным и эстетическим удовлетворением, которое получает покупатель, приобретая произведение искусства. Проблема определения стоимости произведения – одна из основных на художественном рынке.

Социально-экономическая специфика произведений изобразительного искусства как объектов международного рынка имеет двойственный характер. С одной стороны, учитывая особенность произ-

ведений искусства как объекта потребления, они должны удовлетворять моральные, эстетические, художественные потребности общества и каждого человека. Помимо того, рыночная стоимость должна быть экономически обоснована и отвечать платежеспособному спросу. С другой стороны, произведения изобразительного искусства являются воплощением творческих идей и стремлений художника, его социальной самореализацией. В то же время произведения искусства как объекты международного рынка возмещают автору затраты по их созданию и продвижению, обеспечивают доход и источники существования.

Таким образом, формирование и развитие рынка произведений изобразительного искусства в Республике Беларусь способно не только повысить экономические показатели развития государства и жизни населения, но и повлиять на социокультурные

аспекты развития (улучшить социальное самочувствие художников, повысить эстетическую и художественную культуру населения), что в современной социально-экономической ситуации является неотъемлемым условием эффективного вовлечения страны на международный рынок, в том числе художественный. В настоящее время Республике Беларусь необходима рациональная и последовательная экономическая политика в сфере культуры, которая должна быть органично увязана с главными целями развития страны. Она не может опираться на механическое заимствование даже самых удачных образцов из разных стран. Модернизационные процессы во всех сферах жизни могут быть успешно осуществлены только при глубоком понимании культурных особенностей современного проблемного поля Беларуси в его внутренней и международной обусловленности.

Литература

1. Гурова, О. Счет идет на миллиарды / О. Гурова // Архроника. – 2008. – № 2. – С. 32–34.
2. Виноградова, Ю. Глобализация и страны BRIC / Ю. Виноградова // Независимая газета. – 2009. – № 18 – С. 5.
3. Совцова, Ю.А. Институт интеллектуальной собственности в условиях рынка : автореф. дис. ...канд. экон. наук / Ю.А. Совцова. – Саратов, 2003.
4. Прокопец, Н.Н. Формирование интеллектуальной собственности как экономической основы информационного общества : автореф. дис. ...канд. экон. наук / Н.Н. Прокопец. – СПб., 2004.
5. Антонюк, А.С. Экономическое содержание отношений интеллектуальной собственности на объекты изобретения : автореф. дис. ...канд. экон. наук / А.С. Антонюк. – Тамбов, 2003.
6. Николаева, И.Г. Международно-экономические аспекты охраны и коммерциализации интеллектуальной собственности : автореф. дис. ... канд. экон. наук / И.Г. Николаева. – М., 2004.
7. Рамазанова, И.А. Экономические основы государственного регулирования интеллектуальной собственности в сфере услуг : автореф. дис. ... канд. экон. наук / И.А. Рамазанова. – Махачкала, 2004.
8. Скараходаў, У. Рынкавая стыхія ў культуры / У. Скараходаў // Мастацтва. – 2003. – № 2. – С. 4–7.
9. Олейников, С.М. Особенности потребления художественной продукции в трансформирующемся обществе / С.М. Олейников // Веснік Бел. дзяр. ін-та праблем культуры. – 2004. – № 2. – С. 52–57.
10. Сахаров, А.Н. Экономическая оценка невозпроизводимой продукции : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.Н. Сахаров. – М., 2005.
11. Художественный рынок / А.В. Карпов [и др.]. – СПб., 2004.
12. Голубева, И.Г. Социальное самочувствие художника в условиях становления белорусского арт-рынка (сравнительный анализ процессов конца XX – начала XXI вв.) / И.Г. Голубева, Я.В. Леверовская // Веснік Бел. дзяр. ін-та праблем культуры. – 2004. – № 2. – С. 38–44.

Summary

In the article the basic questions of business and the structure of the market of the works arts are analyzed and its basic participants are characterised. The dual social and economic effect of the development of the market of the works arts which have an essential influence both on artists and consumers of art values is considered.

02.07.2009

**МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ:
ТЕНДЕНЦИИ И КЛЮЧЕВЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ
ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ**

Рассматриваются современные тенденции в развитии внутренних межрегиональных перемещений населения в Республике Беларусь. Исследуются ключевые детерминанты формирования направлений и интенсивности миграционных потоков, анализируется степень привлекательности административно-территориальных образований с точки зрения притяжения трудовых ресурсов.

В условиях структурных преобразований хозяйственной системы трансформирующиеся потребности динамично развивающихся сфер экономики являются предпосылкой межотраслевого и территориального перераспределения трудовых ресурсов. Вопросы внутренних перемещений населения в Республике Беларусь требуют исследования с точки зрения закономерностей формирования и направлений миграционных потоков, их состава, факторов, инициирующих миграционную подвижность. Уделим внимание межрегиональному перемещению населения в целом и трудовых ресурсов в частности.

Современный этап функционирования демографической системы в Республике Беларусь с позиции территориального перемещения населения характеризуется проявлением следующих ключевых тенденций.

1. Плотность населения в целом по стране в 1990–2008 гг. снизилась с 49 до 47 человек на 1 км² [1, с. 10]. В то же время рассчитанное нами среднее значение физической плотности в местах концентрации основной части населения (социальная плот-

ность) увеличилось с 49 до 53 человек на км², что указывает на тенденции постепенного усиления неравномерности размещения населения в республике, формирующиеся в результате демовоспроизводственных процессов и миграции жителей из сельской местности в города, из малых городских поселений в районные, областные центры и столицу.

2. Отрицательный естественный прирост населения во всех областях страны сопровождается миграционным оттоком, имеющим центростремительный характер и обеспечивающим значительное ежегодное расширение г. Минска (в 2004–2007 гг. столичное население увеличилось на 61,5 тыс. человек – 95 % прироста численности городского населения в стране в результате внутриреспубликанских перемещений) (таблица 1).

3. Наибольшую долю в структуре внутренних миграционных потоков составляет трудоспособное население (по данным за 2007 г. – 85,7 % в общей численности мигрантов) преимущественно молодые люди 15–24 лет (60 %), переезжающие с целью получения образования и трудоустройства в областные

Таблица 1 – Компоненты изменения численности населения по областям Республики Беларусь и в г. Минске в 2004–2007 гг., чел.*

Область	Естественный прирост населения	Миграционный прирост населения		Соотношение с общим приростом населения	
		Сальдо межобластной миграции	Сальдо международной миграции	естественного прироста	миграционного прироста
	2004-2007	2004-2007	2004-2007		
Брестская	-16736	-13763	2721	0,603	0,397
Витебская	-38634	-11098	1975	0,809	0,191
Гомельская	-28659	-10935	2784	0,779	0,221
Гродненская	-25937	-15201	1593	0,656	0,344
г. Минск	2523	61547	56	0,039	0,961
Минская	-38268	2199	4208	1,201	-0,201
Могилевская	-27831	-12749	1046	0,704	0,296

* Составлено и рассчитано по: [1, с. 96–105; 2, с. 7–14; 3, с. 8–15].

центры и столицу страны, предоставляющие наиболее широкий спектр образовательных услуг, большую свободу в выборе видов деятельности и значительный потенциал для вертикальной социальной мобильности [3, с. 19–21, 26–32]. В наиболее активных в миграционном отношении возрастных группах (15–24 лет) преобладают женщины, что не обусловлено половозрастным составом населения страны в указанном возрастном интервале, в котором женщины составляют 48,9 %.

4. Особенности структуры, направлений и интенсивности внутренней миграции в Беларуси определяют амбивалентный характер воздействия перемещений населения на социально-экономическое развитие регионов, проявляющийся в том, что они, с одной стороны, позволяют реализовать интересы работников с точки зрения условий и оплаты труда, обеспечить большую эффективность использования рабочей силы на региональном и национальном уровнях, а с другой – создают риск проявления и углубления региональных диспропорций в развитии демографических процессов и формировании трудового потенциала областей республики. Именно преобладание в структуре миграции молодых людей в сочетании с высокой интенсивностью механического прироста числа жителей центральных районов страны содействовало сокращению в них процессов депопуляции и обеспечению превышения рождаемости над смертностью в столице. В то же время отток населения в активном репродуктивном возрасте из других областей страны в некоторой мере нивелирует позитивные сдвиги в воспроизводстве, связанные с наблюдаемым в настоящее время нарастанием так называемой «демографической волны».

Для выявления исключительно сложной природы межобластной миграции населения Беларуси рассмотрим степень привлекательности административно-территориальных образований страны через призму трех комплексов показателей, в той или иной мере характеризующих условия и уровень жизни населения, состояние рынка рабочей силы, а также хозяйственную деятельность организаций, результаты которой во многом определяют состояние спроса на труд в региональном разрезе.

В теориях, исследующих движение трудовых ресурсов, при выделении причин миграционного поведения людей особое место уделяется социально-экономическим условиям жизни населения, их пространственным различиям, сопоставление которых формирует стремление к смене места жительства и трудоустройства. В таблице 2 отражены значения ключевых показателей, характеризующих уровень и качество жизни населения в областях Беларуси и г. Минске.

Исследование реальных денежных доходов населения в региональном разрезе указывает на дифференциацию их размеров и темпов роста. В 2007 г. в сравнении с 1990 г. они увеличились в г. Минске в 3,6 раза, в то время как в Гомельской области лишь в 1,8 раза. Низкие показатели соотношения размера денежных доходов с их средним уровнем в 2007 г. отмечались в Брестской и Гомельской областях (82–83 %). Денежные доходы столичного населения пре-

высили средние показатели в 1,6 раза, что характеризует значительно более широкие возможности для обеспечения жителей необходимыми благами и услугами. Опережающие темпы увеличения реальной заработной платы в г. Минске и Минской области также свидетельствуют о более динамичном росте благосостояния их жителей. Среднемесячная заработная плата в столице в 3 раза превысила размер минимального потребительского бюджета. В других регионах Беларуси данное соотношение составило 1:2,2–2,3. Различия в уровнях доходов, оплаты труда иерархизируют административно-территориальные единицы по степени их привлекательности для потенциальных внутренних мигрантов, стремящихся к улучшению условий и качества жизни.

В столице страны в 2007 г. наблюдались сравнительно более высокие темпы роста денежных расходов населения, направляемых на покупку товаров и оплату услуг, что отражает увеличение реализованного потребительского спроса, стимулирующее организации к наращиванию объемов деятельности. Это обнаруживается в увеличении потребностей населения в рабочей силе и открытии новых вакансий на региональном рынке труда. Таким образом, расширяются возможности для трудоустройства в столице и близлежащих районах работников из других областей страны.

В структуре денежных расходов населения большая доля сбережений характерна для регионов с высоким доходом, позволяющим обеспечить удовлетворение потребностей населения и дающим возможность определенную часть полученных средств размещать на банковских депозитах и конвертировать в иностранную валюту. Способность домохозяйств к сбережению в определенной мере отражает их материальное благополучие, подразумевает достаточную степень удовлетворения насущных потребностей, формирует у населения большую уверенность в завтрашнем дне, что снижает тяготение к смене места жительства и трудоустройства.

Уровень жизни населения в значительной мере определяется жилищными условиями. В целом по регионам Беларуси сложились близкие по значениям показатели обеспеченности населения жильем – 23,1–24,7 м² на одного жителя, за исключением г. Минска, где на одного человека приходится 19,4 м², что объяснимо, учитывая величину миграционного прироста столичного населения. Проблематичными являются и вопросы стоимости жилья в Минске, остающейся самой высокой в республике. Однако в Минске и Минской области наиболее быстро осуществляется ввод в действие жилых домов, рассматриваются варианты по сдерживанию роста стоимости жилья, расширению объемов строительства в городах, расположенных вблизи столицы, а также Минским горисполкомом принято решение о предоставлении для нуждающихся в улучшении жилищных условий возможности заключения договора долевого строительства со строительными организациями без ожидания очередности.

Особенностью белорусского рынка образовательных услуг является то, что в столице страны сосредоточено большое количество учреждений, обеспечивающих получение среднего специального

Таблица 2 – Ключевые показатели условий и уровня жизни населения по областям Республики Беларусь и в г. Минске в 2007 г.*

Показатель	Административно-территориальная единица			
	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область
1	2	3	4	5
Динамика реальных денежных доходов населения, % к 1990 г.	217,9	200,5	177,5	239,6
Отношение денежных доходов к среднереспубликанскому уровню, %	82,4	86,4	83,3	96,5
Динамика реальной заработной платы, % к 1990 г.	243,4	237,3	227,0	242,2
Отношение среднемесячной заработной платы к среднереспубликанскому уровню, %	88,4	90,4	95,8	91,5
Динамика расходов на покупку товаров и оплату услуг, %	110,6	111,2	111,7	116,5
Доля сбережений в денежных расходах населения, % (в рамках банковской системы)	3,9	4,3	4,4	3,9
Доля продуктов питания в потребительских расходах населения, %	40,8	39,4	39,1	38,8
Доля населения с уровнем располагаемых доходов ниже бюджета прожиточного минимума, %	10,5	6,7	12,7	6,7
Обеспеченность населения жильем, на одного жителя, кв. м общей площади	23,4	23,3	23,1	24,7
Темпы роста жилищного строительства, % к 1990 г.	88,7	73,1	75,7	97,7
Объем платных услуг в расчете на душу населения, в факт. ценах, тыс. руб.	852,7	878,0	863,7	799,3
Количество учреждений, обеспечивающих получение среднего специального образования**	30	27	30	21
Количество высших учебных заведений**	4	5	7	3
Численность врачей на 10 000 жителей, чел.	40,0	46,5	40,3	52,2
Зарегистрированные преступления на 10 000 жителей, фактов	138	168	191	151
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, тыс. тонн	28,1	123,4	82,3	35,1

Административно-территориальная единица		
г. Минск	Минская область	Могилевская область
6	7	8
375,4	215,4	199,8
158,6	85,8	87,7
274,6	254,4	236,1
124,5	96,1	92,7
119,6	114,3	111,7
6,6	3,5	4,1
36,4	41,4	41,3
2,1	6,8	9,9
19,4	24,1	24,5
116,2	103,3	57,6
1935,4	712,6	830,9
42	22	32
33	-	4
76,8	36,0	39,0
217	200	209
34,6	55,7	40,0

* Составлено и рассчитано по данным ежегодных статистических сборников Национального статистического комитета Республики Беларусь.

** На начало 2007–2008 учебного года соответственно.

образования, вузов, научных организаций, ведущих подготовку работников высшей научной квалификации. Анализ внутриреспубликанских перемещений населения свидетельствует, что формирование центростремительных миграционных потоков людей молодого возраста в значительной мере обусловлено размещением учебных мест.

Сложность природы миграции населения требует оценки состояния региональных рынков рабочей силы, конъюнктура которых формирует пространственные различия в возможностях трудоустройства, следовательно, находит отражение в перемещениях трудовых ресурсов. В 2007 г. наибольший удельный вес жителей в трудоспособном возрасте наблюдался в г. Минске, наименьший – в Гродненской области (таблица 3). На наш взгляд, это явилось следствием не только различий в соотношениях вступления населения в трудоспособный возраст и выхода за его пределы, но и результатом происходивших в последнее десятилетие процессов «перелива» трудовых ресурсов к центру страны. Высокий уровень оплаты труда в столице стимулирует более широкое предложение труда, что прослеживается при сопоставлении в регионах и г. Минске удельного веса занятых в экономике, экономически активного населения в общем числе жителей. Уровень экономической активности населения в регионах дифференцирован (в 2007 г. в Могилевской области составил 70,5 %, что ниже значений в столице на 15,1 %-ных пунктов).

Уровень безработицы существенно снизился во всех регионах Беларуси и в 2007 г. составил 1,5 % к экономически активному населению в Витебской области (максимальное значение) и 0,4 % – в г. Минске (минимальное значение).

Сократилась средняя продолжительность безработицы с 6,9 месяцев в 2004 г. до 4,9 месяцев в 2007 г. [4, с. 266]. При этом доля длительно безработных (более года) в столице составила 1,8 %, в то время как в Брестской, Витебской, Гродненской областях – около 14 %. Таким образом, наиболее привлекательные условия с позиции занятости мигрантов, перемещающихся внутри страны и находящиеся в процессе поиска работы, сложились в г. Минске.

Значения представленных в таблице 3 показателей в общем виде отражают расширение предложения рабочей силы на официально контролируемой части региональных рынков труда, а также увеличение спроса на данный фактор производства, выраженное в росте числа занятых в экономике и увеличении количества вакансий, заявленных в органы по труду, занятости и социальной защите. Соотношение спроса и предложения рабочей силы в разрезе регионов прослеживается при сопоставлении числа безработных и потребности в работниках, заявленной организациями, наименьшее значение которого сложилось в г. Минске, а наибольшее – в Брестской, Витебской и Гродненской областях. Отметим, что на региональных рынках труда сохраняются диспропорции профессионально-квалификационного состава безработных и предлагаемых вакансий, наблюдается увеличение численности студентов и учащихся, желающих работать в свободное от учебы время, ищущих работу пенсионеров и инвалидов, обратившихся в государственные органы содействия занятости.

Исследование качественного состава занятого в экономике населения свидетельствует, что средний возраст работников составляет около 40 лет. Однако возрастная структура занятых несколько дифференцирована в региональном разрезе. Так, в 2007 г. наибольший удельный вес молодежи в возрасте до 30 лет наблюдался в г. Минске – 28 % в общей численности работников. В областях Республики Беларусь значения данного показателя колеблются в пределах 22–23 %. В то же время в столице страны доля работников в возрасте старше 55 лет является наибольшей среди административно-территориальных образований и составила в 2007 г. 15 % общего числа работников. Удельный вес занятого населения данной возрастной когорты в областях составил 10–11 %.

Одна из основополагающих детерминант формирования межрегиональных миграционных потоков – изменение совокупного спроса нанимателей на рабочую силу, что определяется финансовым положением субъектов хозяйствования (размерами и динамикой прибыли, объемами инвестирования в основной капитал и т. д.). Объемы и динамика прибыли организаций являются основой для формирования их спроса на труд. Исследование значений данного показателя по областям Беларуси и г. Минску, свидетельствует о расширении платежеспособного спроса нанимателей на труд в сравнении с 2004 г., за исключением Гомельской области (таблица 4). Наиболее высокие темпы роста чистой прибыли организаций отмечались в столице страны и Минской области, что указывает на расширение финансовых возможностей организаций как для модернизации и перевооружения производства, так и для создания новых рабочих мест. Отметим, что увеличение в 2007 г. размеров прибыли хозяйствующих субъектов Могилевской области более чем в 13 раз в сравнении с 2004 г. в первую очередь детерминировано процессами преодоления проблематичного финансового положения организаций промышленности, транспортной отрасли, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и общественного питания, имевших в 2004 г. значительные убытки. Уменьшение в 2007 г. размеров чистой прибыли хозяйствующих субъектов Гомельской области в сопоставимых ценах по отношению к 2004 г., следовательно, сокращение возможностей для сохранения занятости, может приводить к развитию скрытой безработицы и становится причиной оттока трудовых ресурсов в другие регионы.

Инвестиции в основной капитал являются основой для изменения потребностей организаций в рабочей силе, содействуют более динамичному развитию регионов, способствуют повышению уровня и качества жизни населения, активизируют приток в них трудовых ресурсов. Наибольшие объемы инвестирования среди административно-территориальных единиц Беларуси отмечались в г. Минске (четвертая часть общереспубликанских инвестиционных вложений). Совокупность затрат, направляемых на приобретение, воспроизводство и создание основных средств является наименьшей в Витебской и Могилевской областях (таблица 4). Невысокие объемы

Таблица 3 – Показатели, характеризующие состояние региональных рынков труда Республики Беларусь в 2007 г.*

Показатель	Административно-территориальная единица						
	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	г. Минск	Минская область	Могилевская область
Доля трудовых ресурсов в численности населения, %	61,4	63,0	62,8	61,7	72,8	62,2	63,5
Динамика численности трудовых ресурсов, % к предшествующему году	100,2	99,9	99,9	100,0	100,9	100,3	99,8
Динамика численности экономически активного населения, % к предшествующему году	100,8	100,7	100,2	101,9	103,2	101,3	100,6
Доля занятых в экономике в общей численности населения, %	42,5	43,4	43,7	43,9	57,6	44,2	43,4
Динамика численности занятого населения, % к предшествующему году	101,2	101,2	100,6	101,4	103,5	101,7	101,0
Уровень экономической активности населения, %	71,3	71,5	71,8	73,7	85,6	72,8	70,5
Уровень безработицы, %	1,4	1,5	1,3	1,3	0,4	1,0	1,3
Средняя продолжительность безработицы, на конец года, месяцев	5,8	5,4	4,5	5,8	3,0	4,1	4,6
Удельный вес продолжительно ищущих работу (более 1 года) в численности безработных, %	14,8	13,6	8,0	14,6	1,8	6,5	8,0
Соотношение численности безработных и потребности в работниках, заявленной организациями в органы по труду, занятости и социальной защите, на конец года, чел.	1,5	1,5	1,4	1,5	0,2	0,9	1,1
Соотношение принятых и уволенных работников, %	99,9	100,9	100,2	102,9	105,7	100,0	101,0
Удельный вес работников, имеющих высшее образование, %	20,9	20,7	20,7	21,2	36,8	19,0	20,2
Удельный вес работников, прошедших профессиональное обучение, %	11,7	14,4	14,8	15,8	14,1	12,5	14,8
Количество отработанных часов одним работником в среднем за год, часов	1901	1907	1842	1909	1861	1915	1921

* Составлено и рассчитано по [1, с. 37-58; 4, с. 35-38, 41-42, 88-89, 100-103, 122-125, 177, 182, 188, 268-271, 278].

Таблица 4 – Ключевые показатели хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования в областях Республики Беларусь и г. Минске в 2007 г. *

Показатель	Административно-территориальная единица						
	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	г. Минск	Минская область	Могилевская область
Чистая прибыль организаций в фактических ценах, млрд руб.	756,2	664,2	1392,0	870,1	3124,8	1692,4	625,2
Рентабельность реализованной продукции, %	9,2	7,2	12,4	11,1	14,0	16,3	9,2
Удельный вес убыточных организаций, %	8,2	8,1	8,3	2,7	4,9	7,1	3,9
Доля инвестиций в основной капитал в общем объеме по республике, %	12,2	10,1	15,5	11,1	24,7	16,1	10,2
Динамика инвестиций в основной капитал, % к 1990 г.	118,5	100,3	132,4	148,3	193,3	139,3	109,4
Удельный вес продукции промышленности в общем объеме промышленного производства, %	8,8	17,8	21,6	8,6	21,1	13,7	8,6
Индекс объема промышленной продукции в сопоставимых ценах, % к 1990 г.	213,3	121,7	140,5	174,4	291,2	218,8	162,0
Изменение численности работников в промышленности, % к 1990 г.	72,7	57,4	65,3	68,2	76,3	83,3	68,0
Изменение производительности труда в промышленности, % к 1990 г.	293,4	212,0	215,2	255,7	381,7	262,7	238,2
Среднемесячная заработная плата работников в промышленности, тыс. руб.	619,6	675,8	750,8	685,2	860,8	779,2	723,2
Рентабельность реализованной продукции, работ, услуг в промышленности, %	9,0	7,0	13,2	12,7	14,1	24,3	9,7
Удельный вес убыточных организаций в промышленности, %	17,1	21,0	15,6	6,9	8,2	16,2	8,3
Удельный вес продукции сельского хозяйства в общем объеме сельскохозяйственного производства, %	17,2	15,5	14,6	16,9	-	23,5	12,3
Индекс объема продукции сельского хозяйства в сопоставимых ценах, % к 1990 г.	94,4	100,3	91,5	98,4	-	106,9	97,4
Изменение численности работников в сельском хозяйстве, % к 1990 г.	49,2	45,1	43,0	51,7	-	47,4	41,0
Изменение производительности труда в сельском хозяйстве, % к 1990 г.	191,9	222,4	212,8	190,3	-	225,5	237,6
Среднемесячная заработная плата работников в сельском хозяйстве, тыс. руб.	412,9	409,6	399,5	431,8	-	476,4	400,3
Рентабельность реализованной продукции, работ, услуг в сельском хозяйстве, %	3,8	-6,0	-1,9	2,0	-	-1,8	4,2
Удельный вес убыточных организаций в сельском хозяйстве, %	1,9	1,7	1,1	0,4	-	1,3	1,1

* Составлено и рассчитано по [4, с. 323–338; 5, с. 38–43, 50–53, 155, 158–159, 274–278, 394–399, 513–518, 591–592, 704–708, 820–824].

инвестиционных вложений привели к тому, что в данных регионах лишь в 2006–2007 гг. был превышен уровень 1990 г. в сопоставимой оценке (в г. Минске темпы роста инвестиций в основной капитал в 2007 г. составили 193 % к 1990 г.).

В 2004–2007 гг. произошло снижение рентабельности реализованной продукции, работ, услуг субъектов хозяйствования в Брестской, Витебской и Гомельской областях до 7–12 %. Снижение уровня прибыли к объему реализованной продукции свидетельствует об уменьшении эффективности деятельности организаций данных регионов, что находит отражение в сокращении спроса на рабочую силу на региональных рынках труда.

Поскольку хозяйственная деятельность организаций промышленности и сельского хозяйства является наиболее важной с точки зрения развития национальной экономики и во многом определяет изменение размеров городских и сельских поселений, в таблицу 4 включены данные о темпах роста объемов деятельности этих отраслей, и показатели, отражающие динамику занятости в производственной сфере, изменение производительности труда работников и размер среднемесячной заработной платы в 2007 г. Во всех регионах Беларуси в промышленности произошло увеличение числа работников, однако их доля в общей численности занятых несколько уменьшилась [4, с. 57–72]. Продолжающиеся процессы трансформации структуры занятости проявляются также в сельском хозяйстве всех областей, где наблюдаются наибольшие темпы сокращения численности работников. Происходит постепенное перераспределение занятых из отраслей, производящих товары, в сферу услуг. Данные процессы часто сопровождаются территориальным перемещением трудовых ресурсов и в определенной мере ими обусловлены, например, в случае миграции населения из сельской местности в города.

Рассмотрение показателей рентабельности и доли убыточных предприятий в промышленности и сельском хозяйстве в региональном разрезе, значения которых в значительной мере определяют состояние материальной мотивации труда работников, во многом объясняет сложившуюся межобластную дифференциацию размеров оплаты труда в данных сферах экономики. Так, средняя заработная плата в промышленности г. Минска выше среднеотраслевого уровня на 15 %, Минской области – на 5 %. Низкий уровень оплаты труда в сельском хозяйстве всех областей республики и сравнительно невысокие темпы роста реальной заработной платы при значительном увеличении производительности труда являются основой межотраслевого перераспределения работников и миграции трудовых ресурсов из сельс-

ких населенных пунктов в районные, областные центры и столицу республики.

Исследование ключевых показателей, характеризующих уровень жизни населения в региональном разрезе, выявляет лидерство г. Минска и Минской области по большинству параметров, в общем виде отражающих факторы притяжения трудовых ресурсов в данные административно-территориальные образования: высокий уровень доходов и оплаты труда работников; обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами; широкие возможности для социального, культурного, духовного развития, более полного удовлетворения интеллектуальных потребностей и т. д. Подвижность трудовых ресурсов в значительной степени детерминируется дифференциацией состояния региональных рынков рабочей силы. Наибольший объем совокупного спроса на труд в столице и Минской области, более легкий доступ на рынок труда, лучшие условия труда и его оплаты инициируют центростремительные потоки населения.

Негативные социально-экономические последствия для периферийных рынков рабочей силы возникают, на наш взгляд, при «утрате» в пользу столицы работников по востребованным в регионах специальностям, инициирующей необходимостью дополнительных расходов на обучение, переобучение и повышение квалификации трудовых ресурсов, занимающих освободившиеся места. Межрегиональная миграция населения может являться благом в том случае, когда в нее вовлекается незанятая или неэффективно занятая часть трудовых ресурсов, что способствует снижению численности экономически неактивного населения и скрытой безработицы и не препятствует сбалансированному и динамичному развитию регионов.

Решение проблемы регулирования внутренней миграции заключается в системном и комплексном подходах, учитывающих сложившуюся макроэкономическую обстановку и обеспечивающих тесное взаимодействие с проведением государственной политики в социальной, образовательной, технологической, демографической и экологической сферах позиций нивелирования межрегиональной дифференциации социально-экономических условий жизнедеятельности населения. Структурные преобразования экономики, инвестиционная политика, программы по развитию отдельных отраслей и административно-территориальных образований и другие мероприятия, в значительной степени затрагивающие вопросы функционирования региональных рынков труда и развития социальной сферы, должны учитывать сформировавшийся демографический фон с позиции обеспечения сбалансированного регионального развития.

Литература

1. Население Республики Беларусь. 2008 : стат. сб. – Минск, 2008.
2. Основные итоги миграции населения Республики Беларусь. 2006. – Минск, 2006.
3. Основные итоги миграции населения Республики Беларусь. 2008. – Минск, 2008.
4. Труд и занятость в Республике Беларусь : стат. сб. – Минск, 2008.
5. Регионы Республики Беларусь : стат. сб. – Минск, 2008.

Summary

The contemporary tendencies in the development of internal mobility of population between regions in the Republic of Belarus are considered in the article. The key determinants of formation of directions of migration flows are researched. The degree of magnetism of administrative and territorial formations from the point of view of attraction of labor resources is analyzed.

ЮРИДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ «МЯГКОГО ПРАВА» КОМИТЕТА ЦАНГЕРА И ГРУППЫ ЯДЕРНЫХ ПОСТАВЩИКОВ: ПОДХОД К ОБЯЗАТЕЛЬНОМУ СТАТУСУ КОНТРОЛЯ ЗА ЯДЕРНЫМ ЭКСПОРТОМ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРАВЕ*

Анализируется проблема контроля над перемещением ядерных материалов в международном праве. Квалифицируется ряд документов Организации Объединенных Наций, политика Комитета Цангера, Группы поставщиков ядерного оружия, а также нормативно-правовые акты, касающиеся вопросов ядерного экспортного контроля. Основное внимание акцентируется на Договоре о нераспространении ядерного оружия (1968) как обязательного для исполнения документа по разоружению государств. Указывается также, что традиционные источники международного права не охватывают полную область законодательных актов. В этой связи актуализируется понятие «мягкое право», направленное на готовность государств уважать мир и международную безопасность.

Новые источники международного права? «Мягкое право». Статья 38 Устава Международного суда ООН определяет компетенцию и источники международного права. Согласно статье судьи должны разрешать споры, представленные на их рассмотрение, в соответствии с правилами международного права. Для этой цели необходимо применять международные соглашения (устанавливающие правила, признанные государствами-сторонами спора); международно-правовую обычай; общие принципы права, признанные цивилизованными странами (ст. 38.1. а, b и с). Настоящая статья рассматривает процесс создания и внедрения существующих источников в международное право¹.

В соответствии со статьей 38 государства юридически связаны Договором о нераспространении ядерного оружия – международным соглашением, регламентированным Венской конвенцией². Главный вопрос статьи касается характера и природы списка источников. Является ли он исключительно набором источников или, напротив, включает главные источники, не исключая другие методы создания юридических норм? Актуальность данной темы очевидна, поскольку ее анализ дает предпосылки возникновения новых прав и обязательств в международном сообществе.

Одни эксперты считают необходимым дополнить эти источники односторонними актами права, так как статья 38 Устава их не упоминает, а Комиссия по международному праву ООН занимается их систематизацией. Другие полагают, что должны приниматься те односторонние акты государств, которые предусматривают правила, применяемые международными соглашениями.

По мнению некоторых специалистов, идея права справедливости, существующая в рамках философии естественного права, должна быть принята и включена в список источников международного права. С позиций Международного суда, если стороны

приходят к соглашению, то судьи уполномочены выносить справедливые решения (ст. 38.2 Устава Международного суда ООН), которые не имеют юридической обязательной силы, или эта сила несколько «слабее», чем обязательные действия традиционного права. Исторически термин «мягкое право», в противоположность принципам действующих источников международного права, известен как «твердое право».

В 90-х гг. появилось большое количество неофициальных документов в форме повесток дня, деклараций для действия, различных программ. Преимущества текстов этих документов – легкость восприятия, бескомпромиссное сохранение идеи национальной безопасности в вопросах международной ответственности, возможность государств, не согласных с конкретным документом, участвовать в других режимах, – превратили их в эффективный инструмент решения некоторых задач международных отношений.

«Мягкое право» является быстроразвивающимся, хотя и спорным источником международного права [12]. Некоторые исследователи полагают, что это не право вообще. Однако «мягкое право» может обладать косвенной юридической силой.

Признается, что «мягкое право» ссылается на ряд документов, представляющих собой правовые акты, которые включают декларации принципов, своды правил, рекомендации, руководящие принципы, стандарты, хартии, резолюции. Хотя для этих видов документов и характерна недостаточность формального правового статуса, предполагается, что их условия будут приняты международным сообществом. Согласно Боте (1980), преимущества, предоставленные «мягким правом», подтверждают его полноценность.

Каким образом «мягкое право» выступает более значимым, чем моральное обязательство, если представляет собой необязательную систему? Если оно необязательно в юридическом смысле, то важно установить, что инструменты «мягкого права» имеют определенную силу. Договаривающиеся стороны

* Начало см.: «Труд. Профсоюзы. Общество» (2008, № 4).

¹ Данные источники международного права дополняются двумя вспомогательными источниками норм права (включены в статью 38.1.d Устава): судебные решения и труды ученых разных стран.

² Венское соглашение по Международному договорному праву, 1155 U.N.T.S. 331, 8 I.L.M. 679, вступило в силу 27 января 1980 г.

добросовестно ведут переговоры об инструментах «мягкого права», полагая, что именно несвязывающие обязательства будут одобрены и приняты. Важно отметить, что положения «мягкого права» убеждают в том, что политика принятия решений в таких областях, как окружающая среда, экологически рациональное развитие и права человека, будет усовершенствована.

С другой стороны, «мягкое» право часто превращается в «твердое». Диахронический континуум Рифагена (1997) правила международного права объясняет в виде формулы: *мягкое право – право – принудительные нормы права*. Очевидно, что «мягкое право» и принудительные норма права представляют собой две крайности общего правового пространства. Важная роль инструментов «мягкого права», как отмечалось, проявляется в их способности влиять на развитие положений «твердого права». Анализ инструментов международного «мягкого права» позволяет заметить, как этот полезный инновационный аспект «мягкого права» может создать политический мост между необязательными и юридически обязательными положениями.

Позитивное право может иметь в основе моральный или социальный аспект, а также обязательность норм «мягкого права» как феномена истории [13]. С этой точки зрения дихотомия 'обязательного' и 'необязательного' не будет важной составляющей для определения природы «мягкого права» [14]. Подчеркнем, что природа инструментов «мягкого права» зависит от механизма введения их в силу и от различных уровней международной ответственности, а не от недостатка обязательной силы.

Мнение, что «мягкое право» – только своего рода предзакон (Вейл, 1983), опровергнуто Фастенратом, который утверждал относительно важную юридическую ценность этого вида международных деклараций³. Отметим, что в настоящее время термин «мягкое право» содержит «нормативный элемент, предполагающий согласие». Однако иногда трудно заметить различие между «мягким» и «твердым» правом⁴. «Мягкое право» способно достичь обязательного характера и стать источником правового обязательства посредством уступок и ограничений [17].

Понятие «мягкое право» впервые было использовано при описании природы резолюций Генеральной Ассамблеи ООН. Несмотря на их необязательный характер, резолюции помогли государствам в выборе нужного направления с сохранением их законности [18]. В качестве понятий важно рассмотреть некоторые инструменты, то есть правовые акты, функционирующие в таких областях, как торговля и международные трансферты [19], где, несмотря на их необязательный характер, формулировка правового обязательства (*opinion juris*) иногда представляется безоговорочно.

«Мягкий» правовой подход: юридическая природа режимов ядерного экспортного контроля. Как упоминалось, «мягкое право» ссылается на ряд нормативных норм, которые «в соответствии с целями сторон или ограничения власти при связывании государств договором (как в случае с международными организациями, имеющими рекомендательные полномочия) носят неправовой характер» [20].

На практике такая природа «мягкого права» не влияет на попытку подчинения ее принципам⁵. Многосторонний характер такой природы стимулирует государства признавать косвенные постановления, направленные на достижение позитивных результатов.

«Мягкое право» вновь создает продуктивный способ для подтверждения норм и усиления обязательности, которые взяли на себя члены договора по осуществлению ДНЯО, оказывая больше давления на тех членов, которые не ратифицировали или не подчинились связывающему их соглашению. Таким образом, в вопросах контроля вооружения «мягкое право» часто переплетается с «твердым правом». Если в ДНЯО может быть определена система обязательств, то родственные ему многосторонние режимы экспортного контроля (являются добровольными и укрепляют соглашение составлением дополнительных директив) дополнительно помогают усилить и укрепить общее соответствие соглашению посредством объединения договоренностей стран-поставщиков, чья цель – ограничить торговлю ядерной техникой в мирных целях и предотвратить распространение оружия массового уничтожения (ОМУ).

³ *U. Fastenrath*: «Многозначность феномена мягкого закона бесценна. Она позволяет распространенному в мире соглашению по «твердому» закону ограничивать число подходящих определений субъектов. «Мягкий» закон устанавливает «позитивированный» текст, несмотря на его законность с точки зрения позитивизма, спасающего эту теорию от угасания в плюралистичном мире» [15].

⁴ *D. Shelton*: «Граница между законным и незаконным может быть размытой. В Договор включены многие «мягкие» обязательства, например соглашение о стремлении к сотрудничеству. В свою очередь пункты договора, не влекущие юридических обязательств, содержат механизмы контроля, традиционно используемые в «твердых» законах <...>. Сложно найти отдельные «мягкие» законы, они, напротив, чаще предшествуют «твердым» законам либо дополняют их <...>. Это часть увеличивающейся комплексной международной системы, предполагающей изменения средств, значений и стандартов в проведении мер, интенсивно взаимодействующих и объединенных общей задачей регуляции поведения согласно законодательству» [16].

⁵ *J.L. Charney*: «В то время как проблема законности или незаконности может быть актуальной в некоторых аспектах, в большинстве случаев она представляется значимой» [21].

Считается, что термины «Комитет Цангера» и «Группа стран-поставщиков ядерного оружия» могут использоваться в трактовке понятия «мягкое право» [22], поскольку в рамках обязательных условий при выполнении ДНЯО государства, которые приняли решение состоять в числе стран-поставщиков, публично демонстрируют намерение эффективно реализовать национальный режим ядерного экспортного контроля⁶. Признание списка ядерных зарядов и единогласно одобряемых директив порождает обстановку, в которой государства ведут себя должным образом. Политическая значимость этих многосторонних режимов подтверждается требованием конфиденциальных единиц измерения, которые не могут быть в стороне. Кроме того, обязательство, касающееся ядерного перемещения внутри локальной правовой системы, может также приобретать значимость, гарантированную КЦ и ГЯП в качестве «мягкого» правового механизма⁷.

Международная кооперация экспортного контроля действует с помощью устранения препятствий и преодоления неспособностей в достижении консенсуса в обязательствах, которые государства квалифицируют как несвязывающие [25]. В этом смысле кооперирование обозначает обмен информацией и честные отношения, что используют государства в качестве эффективного метода деятельности, а на международной арене выступает как доверительный партнер. Для достижения этой цели правительства следуют постановлению позволять другим полагаться на себя. С юридической точки зрения выполнить это проблематично. Судебная доктрина процессуального отвода дает возможность государствам принимать участие в режимах экспортного контроля, применяя правовые термины.

Резолюция Совета Безопасности ООН № 1540 (2004)⁸ – последняя составляющая борьбы с недостатками юридических обязательств, возникающих в результате многосторонних режимов. Решение по проблеме нераспространения ядерного оружия было принято в соответствии с главой 7 Устава ООН и являлось обязательным для всех стран-участниц⁹. Согласно Резолюции государства обязывались: любым способом воздерживаться от поддержки физических лиц, совершающих попытки приобретения, использования или транспортировки ядерного, хими-

ческого и биологического оружия; осуществлять внутренний контроль с целью предотвращения быстрого распространения ОМУ, особенно средствами террора, включая обновление контроля над родственными ему веществами и принятие для этого соответствующих мер¹⁰.

Совет призывает все государства: содействовать глобальной адаптации, полной реализации и стабилизации многосторонних договоров, цель которых – предотвратить распространение ядерного, биологического и химического оружия; принять постановления для достижения согласия в обязательствах по многосторонним договорам и по выполнению своих обязанностей внутри многосторонней кооперации.

Особый интерес представляет § 3 Резолюции, поскольку связан с контролем экспорта. Совет Безопасности решил: д) устанавливать, совершенствовать, пересматривать и поддерживать эффективный контроль на национальном уровне над экспортом и трансграничным перемещением предметов ядерного вооружения, применяя соответствующие законы и нормативные акты; устанавливать меры контроля за предоставлением средств и услуг, способствующих их перемещению; предусматривать меры контроля за конечным пользователем; применять меры уголовной и гражданской ответственности за нарушение законов и нормативных актов в области экспортного контроля.

Актуальность данной Резолюции очевидна, поскольку она стала первым документом ООН, в котором четко определяется сложность проблемы нераспространения ядерного оружия, то есть международного мира и безопасности [26]. Как и в последних постановлениях, касающихся вопроса применения уголовных санкций, данный документ не содержит руководства к действию, но предусматривает защиту по проблемам, связанным с разоружением и контролем экспорта¹¹. Важно отметить, что ООН удалось создать систему разнородных правил, которая, основываясь на различных законодательных актах, включающих «твердое» и «мягкое» право, способствовала изменению методов руководства правительства в борьбе с распространением оружия массового уничтожения¹².

Динамика юридического подхода к перемещению ядерного материала. В мае 2005 г. в штаб-квар-

⁶ Комитет Цангера (ZAC) – группа, связанная международным договором, который исследует те же вопросы, что и ГЯП. С этой точки зрения логично рассмотреть правовые истоки в постановлениях этой группы, так как ГЯП была создана специально для дополнения предварительно связывающего договора.

⁷ *D.S. Gualtieri*: «...если директивы не являются связывающими и не снабжены исковой силой на международной основе, они становятся связывающими и могут быть принудительно осуществлены в судебном порядке после преобразования во внутреннее право» [23]. Вопросы взаимосвязи интернациональных и национальных директив, имеющих отношение к ядерному экспорту, см. [24].

⁸ UN SC S/RES/1540 (2004), принятая Советом Безопасности на 4956-м собрании 28 апреля 2004. *I.L.M.*, № 5 (2004); 1237–1239.

⁹ Мандатный характер не влияет на предыдущие международные обязательства государств по проблеме нераспространения ядерного оружия. Совет принял такое решение с целью, чтобы ни одно из обязательств, сформулированных в Резолюции, не могло быть интерпретировано, например, не противоречило или не вносило изменения в права и обязанности стран-участниц ДНЯО и МАГАТЭ.

¹⁰ Более подробно см. Резолюцию 2004 г.

¹¹ *B. Demeure*: «Совет осуществил свое намерение: явление, которое предусматривало уголовные санкции, но не предусматривало их в уголовных кодексах государств-членов ООН, теперь стало обязательно санкционированным» [27]. Возможно, что в 1540 комитетом, созданных решением UNSC (2004), «могли создать документ, указывающий на значимые элементы соответствующей эффективной экспортной системы управления» [10].

¹² Согласно *M. Heupel*, после 9/11 UNSC применил способ управления, в котором иерархический подход (основанный на юридически закрепленных обязательствах) осуществлен с учетом «мягких» принципов работы [28].

тире ООН состоялась обзорная конференция сторон ДНЯО, на которой присутствовали 153 государства-участника соглашения. Отметим, что данная встреча не выработала существенных положений по выполнению его условий [29]. Это предполагает, что международное право в области ядерного разоружения находится под угрозой. Однако его перспектива приводит к иному заключению¹³.

Идентификация режимов ядерного экспортного контроля как инструментов «мягкого права» предусматривает системный подход к закону о ядерном разоружении, появившемуся много лет назад в ДНЯО. Как отмечалось, документы по созданию «мягкого права» включают подчинение инструментов соглашения, которое не является обязательным, но оказывает поддержку целям режима договора.

Анализ статьи 38 Устава Международного суда (который сосредотачивается исключительно на соглашениях, традициях и общих принципах права как действительных юридических источниках международных отношений), содержащей список перемещений ядерного материала, не приводит к логичному заключению.

В мире, где постоянно увеличивается количество проблем, которые должно решать международное право¹⁴, разработка методов создания прав и обязательств государств не может осуществляться способом ограничения. Если «традиционные источники международного права не охватывают полную область (предполагаемых) законодательных явлений», то «мягкое право» дает новое понимание права в действии. Следуя политическим обязательствам, Комитет Цангера и Группа ядерных поставщиков представляют форум, где государства объявляют о своей готовности уважать мир и стремятся сделать все возможное для построения доверительных отношений. Важно объединение усилий в борьбе с незаконной торговлей ядерными материалами и технологиями для военных нужд. Юридически необязательные межгосударственные соглашения по режиму экспортного контроля способны создать новый дополнительный нормативный порядок, обеспечить возможность наблюдения за развитием международного права и определить дальнейшие межгосударственные юридические обязательства.

Литература

1. *Shaker, M.I.* (2006) *Académie de Droit International de La Haye*, Tome 321, Leiden & Boston; 9–202.
2. *Shaker, M.I.* (1980) *The Nuclear Non-Proliferation Treaty: Origin and Implementation, 1959–1979*, London & New York; *Willrich, M.* (1969) *Non-Proliferation Treaty: Framework for Nuclear Arms Control*, Charlottesville.
3. *Michel, Q.* (2005) *The Evolution of Nuclear Export Control Regimes: From Export Control List to Catch-All Clause*, *Atoms for Peace: An International Journal* 1 (1); 74–83.
4. *Valle Fonrouge, M.F.* (2003) *Desarme nuclear. Regimenes internacional, latinoamericano y argentine de no proliferaciyn*, Instituto de las Naciones Unidas de Investigaciyn sobre el Desarme (UNIDIR), Ginebra.
5. *Schmidt, F.W.* (1994) *The Zangger Committee: Its History and Future Role*, *The Nonproliferation Review* 2 (1); 38–44.
6. *Schmidt, F.W.* (2000) *NPT Export Controls and the Zangger Committee*, *The Nonproliferation Review Report (NPR)* 7 (3); 136–145.
7. *Strulak, T.* *The Nuclear Suppliers Group*, *The Nonproliferation Review* 1 (1); 2–10.
8. *Joyner, D.H.* (2005) *The Nuclear Suppliers Group: Present Challenges and Future Prospects*, *International Trade Law and Regulation* 11 (3); 84–96.
9. *Shaker, M.I.* (2007) *The Evolving International Regime of Nuclear Non-Proliferation*, *Recueil des Cours 2006, Académie de Droit International de La Haye*, Tome 321, Leiden & Boston; 9–202.
10. *Anthony, I., Ahlstruhm, C. & Fedchenko, V.* (2007) *Reforming Nuclear Export Controls. The Future of the Nuclear Suppliers Group (SIPRI Research Report No 22)*, Oxford.
11. *Bailey, E., Guthrie, R., Howlett, D. & Simpson, J.* (2000⁶) *The Evolution of the Nuclear Non-Proliferation Regime*, *Program for Promoting Nuclear Non-Proliferation Briefing Book, No 1* (available at <http://www.pnnp.soton.ac.uk/bb1table.htm>.)
12. *Abi-Saab, G.* (1993) *Йloge du droit assoudi: quelques réflexions sur le rôle de la soft law en droit international contemporain, en Nouveaux itinéraires en droit. Hommage a Francois Rigaux*, Bruxelles; 59–68.
13. *Tunkin, G.I.* (1988) *International Law and other Social Norms functioning within the International System*, in Cheng y, B. & E. D. Brown (edd.), *Contemporary Problems of International Law. Essays in Honour of Georg Schwarzenberger on his Eightieth Birthday*, London; 282–300.
14. *Zemanek, K.* (1998) *Is the Term 'Soft law' Convenient?*, in Hafner, G., G. Loibl, A. Rest, L. Sucharipa-Behrmann, & K. Zemanek (edd.) *Liber amicorum Professor Ignaz Seidl-Hohenveldern in Honour of his 80th Birthday*, The Hague; 843–862.
15. *Fastenrath, U.* (1993) *Relative Normativity in International Law*, *European Journal of International Law* 4; 305–340.
16. *Shelton, D.* (2000) *Law, Non-Law, and the Problem of 'Soft Law'*, in Shelton, D. (ed.) *Commitment and compliance. The role of non-binding norms in the international legal system*, New York; 1–18.

¹³ *A.M. Sheinman*: «Международный кризис открыл новые возможности для многостороннего экспортного контроля, что привело к усилению безопасности в последние годы» [30].

¹⁴ *J. Chinkin*: «...расширяющееся значение субъектов международного регулирования, требования против негосударственных деятелей и глобальных вызовов, обусловленных кроме того экологической деградацией, уменьшением природных ресурсов, устойчивым развитием, нарушением прав человека и разоружением, создало международную установку, требующую разнообразных форм и уровней» [16].

17. *Chinkin, C.M.* (2000) Normative Development in the International Legal System, in Shelton, D. (ed.) Commitment and compliance. The role of non-binding norms in the international legal system, New York ; 21–42.
18. *Sloan, F.B.* (1948) The Binding Force of a 'Recommendation' of the General Assembly of the United Nations, British Yearbook of International Law 25; 1–33.
19. *Kirton, J.J. & Trebilcock, M.J.* (2004) Hard Choices, Soft Law. Voluntary Standards in Global Trade, Environment and Social Governance, Aldershot.
20. *Sztucki, J.* (1990) Reflections on international 'Soft Law', in Ramberg, J. et al. (eds.) Festskrift till Lars Herner: Studies in International Law, Stockholm; 549–575.
21. *Charney, J.L.* (2000) Compliance with International Soft Law, in Shelton, D. (ed.) Commitment and compliance. The role of non-binding norms in the international legal system, New York ; 115–118.
22. *Williamson, R.L. Jr.* (2003) Hard law, soft law, and non-law in multilateral arms control: Some compliance hypotheses, Chicago Journal of International Law 4 (1); 59–82.
23. *Gualtieri, D.S.* (2000) The System of Non-Proliferation Export Controls, in Shelton, D. (ed.) Commitment and compliance. The role of non-binding norms in the international legal system, New York ; 467–486.
24. *Domke, W.K.* (1995) Proliferation, Threat and Learning : the International and Domestic Structures of Export, in van Leeuwen, M. (ed.) The Future of the International Nuclear Non-Proliferation Regime, Dordrecht; 205–230.
25. *Bertsch, G.K., Cupitt, R.T. & Elliot-Gower, S.* (1994) (edd.) International Cooperation on Nonproliferation Export Controls for the 1990s and Beyond, Ann Arbor.
26. *Millet-Devalle, A.-S.* (2007) Non-prolifération nucléaire : le régime de non-prolifération, mouvements d'ensemble et mouvements partiels, Revue générale de droit international public 111 (2); 435–448.
27. *Demeyere, B.* (2007) Sanctioning Illicit Trafficking in Nuclear Materials and Other Radioactive Substances through Individual Criminal Responsibility : Falling Between the Cracks of International Criminal Law ?, Leuven Center for Global Governance Studies, Working Paper No 7, Leiden.
28. *Heupel, M.* (2008) «Combining Hierarchical and Soft Modes of Governance: The UN Security Council's Approach to Terrorism and Weapons of Mass Destruction Proliferation after 9/11», Cooperation and Conflict 43 (1) ; 7–29.
29. *Johnson, R.* (2005) «Politics and Protection. Why the 2005 NPT Review Conference Failed », Disarmament Diplomacy 80 ; 3–31.
30. *Scheinman, A.M.* (2006) «Nuclear Export Controls», en Joyner, D.H. (ed.) Non-Proliferation Export Controls : Origins, Challenges, and Proposals for Strengthening, Aldershot; 119–130.

Summary

The article pays attention to the typical violations of labour legislation from the side of employers in the process of making, modification and termination of labour contracts. It is proposed to develop the provisions of labour legislation in order to clarify them equally. The role of trade unions, Labour Disputes Commission and court on prevention of violations and restoration of violated rights of the employees is noted in the article.

21.11.2008

УДК 34+1

Е. М. Ефременко

ПРАВОСОЗНАНИЕ В КОНТЕКСТЕ ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТИ С РАЗЛИЧНЫМИ ФОРМАМИ ОБЩЕСТВЕННОГО СОЗНАНИЯ

Правосознание существует в тесной взаимосвязи с другими формами общественного сознания в рамках системно организованного мировоззрения. В статье анализируется малоисследованная проблема взаимодействия правосознания и самосознания личности. Доказывается, что самосознание как процесс и результат осознания личностью самой себя в многообразии присущих ей индивидуальных особенностей, понимании своей роли и значимости в системе социальных отношений выступает одним из условий формирования правосознания личности.

Механизмы формирования социальной и этнической идентификации личности в значительной степени детерминированы состоянием ее правосознания. Правосознание, будучи относительно самостоятельным, испытывает значительное влияние иных форм общественного сознания. Проблемы их соотношения часто выступают предметом научных исследований. Рассмотрение взаимосвязи правовых, мо-

ральных, политических, экологических и других форм общественного сознания приобретает особую актуальность в условиях современного общества в связи с проблемой изменения социально-ценностных приоритетов и их освоением.

Одна из наиболее родственных правосознанию форм – моральное (нравственное) сознание. Представители советской юридической науки обосновы-

вали согласованность норм права и социалистической морали, в связи с чем в качестве одного из условий развития правосознания называлось органическое внедрение в юридические обязанности субъектов различных моральных требований. Подчеркивалось, что эти обязанности должны восприниматься сознанием как нравственный долг юридически обязанных лиц, что будет способствовать сближению юридических и моральных прав и обязанностей в единые нормы социалистического общества [1, с. 98; 2, с. 94–95]. Решение задач формирования правосознания личности тесно связано с ее моральным развитием, которое во многом определяет отношение человека к миру. Вместе с тем, принимая в основном тезис о согласованности требований нравственных и правовых предписаний, мы не солидарны с авторами трудов последнего десятилетия, где нравственное и правовое сознание личности в процессе их формирования практически отождествляются. Это объясняется тем, что, во-первых, не все содержание права определяется нравственными началами и не всегда с ними согласуется, во-вторых, одним из важнейших условий формирования правосознания личности выступает, на наш взгляд, осознание ею права как универсального социокультурного регулятора, способного разграничить несовпадающие у различных людей нравственные идеалы.

Взаимодействие религиозного и правового сознания всесторонне рассматривалось в русской дореволюционной литературе. В работах И. А. Ильина и В. С. Соловьева религия выступает в качестве источника правосознания, поскольку дает представления об «абсолютно ценном», без чего невозможно осмысление сущности права. Советская философско-правовая мысль данному вопросу внимания не уделяла. В последнее десятилетие, в связи с восстановлением в социуме значимости религиозных (в первую очередь христианских) ценностей, вновь появились работы по социальной философии о соотношении правового и религиозного сознания. Отмечается, что степень и характер их взаимодействия зависят от той формы осмысления действительности, которая лежит в основе той или иной религии: «...там, где религиозное мышление более реалистично, возникают условия для его сближения с правовым сознанием и для широкого использования в нем правовых категорий. Напротив, если в религиозном сознании преобладают исключительно иррациональные представления, влияние правовых идей заведомо невелико» [3, с. 21].

Многие исследователи указывают на взаимообусловленность политического и правового сознания. Е. А. Лукашева считает, что «для правосознания характерно прежде всего осознание необходимости установления определенного порядка в обществе путем соответствующего урегулирования общественных отношений. А поскольку в обществе такой порядок обеспечивается... при помощи права, то для правосознания характерно понимание не только направленности этих общих предписаний, но и их связи с характером государственной власти. Отсюда вытекает тесная связь правового сознания с сознанием политическим» [4, с. 90]. К. Т. Бельский, обосновывая

неправомерность отождествления некоторыми авторами политического и правового сознания, пишет, что последнее отражает общественное бытие в юридических понятиях и категориях, придавая тем самым политическим идеям правовую форму [5, с. 119–120]. Очевидно, что конституционно-правовые, государственно-правовые воззрения личности выступают элементами ее и правового, и политического сознания. В этой связи демократическая социально ориентированная правовая политика государства способствует формированию общественного правосознания.

В последние годы в связи с исследованием различных форм общественного сознания ставятся вопросы о возможности выделения в самостоятельную группу некоторых разновидностей правосознания, в частности экологического, которому, по мнению сторонников этой позиции, наряду с общими признаками правосознания присущи дополнительные специфические черты [6, с. 44]. Однако данный подход вызывает некоторые возражения, поскольку, говоря о правосознании как о специфической видовой форме общественного сознания, закономерно предполагать его распространение на различные сферы социальной жизни.

На наш взгляд, в современной научной литературе практически отсутствует освещение вопросов о соотношении и взаимодействии правосознания и самосознания личности, в связи с чем важно более широко затронуть некоторые аспекты этой проблемы.

Использование диалектического метода в изучении феномена правосознания позволяет предположить, что воздействие только внешесоциальных факторов не сможет обеспечить требуемого уровня его развития, если личность сама не заинтересована в этом. Как отмечалось, эффективность процесса формирования правосознания обусловлена не только социальными условиями, но и во многом зависит от внутренней позиции личности, ее готовности принять воздействие окружающего мира. Сознательное поведение становится возможным, когда человек обладает достаточно полными представлениями о самом себе. Оценивая свой социально-нормативный статус, личность или одобряет его, согласовывая свои действия с требованиями социальных норм, или отклоняет, притязая на изменение существующих нормативных установлений. Закономерно требуют внимания вопросы о взаимодействии и взаимообусловленности становления правосознания и самосознания у его носителей.

Современная наука рассматривает самосознание как процесс и результат осознания личностью себя в многообразии присущих ей индивидуальных особенностей, понимания своей роли и значимости в системе социальных отношений, формирования механизмов самооценки и самоконтроля и выбора на этой основе различных вариантов поведения.

Самосознание – противоположное осознанию внешнего мира переживание единства и специфичности «Я» как автономной отдельной сущности, разделенной мыслями, чувствами, желаниями и способностью к действию. Оно включает процессы самопознания, самоидентификации, самоопределения.

В рамках социологии самосознание рассматривается как присущее не только индивиду, но и социальной группе, этносу, обществу в целом, когда они осознают себя субъектом практической и познавательной деятельности, а также вырабатывают общие идеалы и понимание собственных интересов. Внутренним механизмом саморегулирования действенно-волевой сферы самосознания выступают системы самооценок социальных субъектов, которые закладывают основы их мировоззрений и могут быть институционализированы как отдельные от этих субъектов системы идеологических представлений [7, с. 593–595].

Различные точки зрения на природу самосознания представлены в работах Р. Бернса, И. С. Кона, А. А. Налчаджана, А. Г. Спиркина и др. Обоснование тезиса о том, что основным результатом развитого самосознания является целостный образ самого себя, содержится в подавляющем большинстве научных работ по данной проблеме. В научной литературе феномен становления самосознания рассматривается преимущественно в пубертатном (11–15 лет) и юношеском (15–20 лет) периодах развития личности, так как именно в этом возрасте наиболее интенсивно идут процессы самоопределения и самоутверждения.

В последние десятилетия в теории самосознания широко распространена Я-концепция, рассматриваемая как совокупность представлений индивида о себе, сопряженная с их оценкой. Р. Бернсом предложено изучать Я-концепцию как совокупность установок, направленных на себя, с выделением в ней трех главных составляющих – убеждения, которое может быть как обоснованным, так и необоснованным (когнитивная составляющая); эмоционального отношения к этому убеждению (оценочная составляющая, или самооценка); соответствующей реакции, выражающейся в конкретных действиях (поведенческая составляющая) [8, с. 208–209]. Согласно его позиции, Я-концепция имеет сложную структуру. Обобщенно ее можно представить как совокупность Я-реального (того, каким человек кажется себе в действительности в данный момент) и Я-идеального (того, каким он хотел бы стать). С Я-концепцией тесно связана способность индивида к самоконтролю.

В научных источниках справедливо отмечается, что Я-концепция легко создается в группе, где роли участников четко определены и соответственно установлена устойчивая система общественных статусов (например, учебная группа, трудовой коллектив, социальная группа и т. д.).

Содержание самосознания многоаспектно и объективно обусловлено многообразием социальных связей, в которые вовлечена личность. Особый интерес для юристов представляет его правовой аспект, содержание которого можно трактовать как процесс и результат выработки относительно устойчивой системы взглядов, представлений, убеждений субъекта о себе в социально-правовом плане, на основе которой он целенаправленно и осмысленно определяет себя субъектом права. В настоящее время о том, что правовая составляющая недоста-

точно отражена в самосознании населения Республики Беларусь, свидетельствуют результаты социологических исследований: при описании себя и выражении своего эмоционального отношения к собственным качествам, характеристики, так или иначе связанные с правом (я – законопослушный, я стараюсь вести себя правомерно и т. п.), практически не встречаются.

Таким образом, формирование самосознания тесно связано с активной социальной деятельностью субъекта. На основе приобретаемого конкретного опыта начинает действовать социально-правовой идентификации, реализуемый посредством социально-правового сравнения и социально-правового противопоставления, который ведет к постепенному формированию правовой составляющей самосознания личности: благодаря социально-правовому отождествлению, сравнению и обособлению у субъекта вырабатывается самостоятельное правовое мышление и формируется собственное правовое мировоззрение.

Проблема поиска формулы социально-правовой идентификации, которая будет востребована и принята личностью, представляется одной из наиболее актуальных.

В контексте формирования общественного правосознания, на наш взгляд, заслуживает внимания проблема формирования этнической идентичности населения, которая базируется на этническом самосознании. Понятие «идентичность» трактуется современной наукой как совокупность личностных качеств, идеалов и ценностей, которые определяют способы чувствования, мышления и поведения и с которыми человек отождествляет самого себя. В современных условиях параллельно протекают два взаимно противоречивых мировых процесса, удачно названные «этническим парадоксом современности»: с одной стороны, глобализация экономики, создание единого информационного пространства ведет к взаимопроникновению культур, а с другой – на этом фоне возрастает обеспокоенность населения по поводу обезличивания и уничтожения национальных особенностей. Как следствие, отмечается проявление интереса к своим историческим корням, начиная от реанимации старинных обычаев, ритуалов и обрядов, поисков национальной идеи и заканчивая борьбой за национально-государственную независимость. На наш взгляд, право наряду с историей, этнографией, литературой является одним из наиболее эффективных средств формирования этнического самосознания. Изучение мирового сообщества сквозь призму культурно-правового наследия, познание отличительных признаков становления политико-правовой системы белорусского общества поможет личности сформировать у себя чувство национального достоинства. И. А. Ильин справедливо отмечал, что из национального правосознания, национального самочувствия и самоутверждения вырастает исторически государственное правосознание [9, с. 127].

Становление правовой составляющей самосознания личности связано также с действием одного из базовых социально-психологических механизмов

развития человеческого сознания в целом: формированием и укоренением в психике антитезы «мы» – «они», основу которой обычно составляют один или несколько наиболее ярко выраженных отличительных признаков, присущих данной социальной группе. В самом общем виде такими признаками могут быть возраст, профессиональная принадлежность, национальность, вероисповедание и т. п. Как отмечает Д. В. Ольшанский, в действии антитезы «мы» – «они» проявляется влияние естественно-психологического механизма, посредством которого человек осознает свою социально-групповую принадлежность. С ее помощью он идентифицирует себя со своей группой, разделяя ее ценности и отождествляя себя со всем положительным, свойственным именно его группе [10, с. 346]. Закономерно, что, хотя Я-концепция является по сути самооценкой, человек оценивает себя с точки зрения своей группы. Причем в контексте данного подхода необходимо акцентировать внимание на следующем: действительную значимость имеет мнение той социальной группы, реальной или воображаемой, чья система взглядов используется субъектом как система эталонов. Удачно данный тезис иллюстрируется примером, приведенном в одной из работ Т. Г. Шавгулидзе и Г. Ш. Лежавы: для вора-рецидивиста имеет значение не то, что думают о нем профессора университета, а то, как воспринимают его в той группе воров, система взглядов которых является для него эталонной. Следовательно, Я-концепция вора-рецидивиста формируется не столько позицией всего общества, порицающего кражи, сколько мнением его эталонной группы [11, с. 86]. Можно утверждать, что формирование правовой составляющей самосознания личности во мно-

гом определяется как ценностными доминантами в целом, так и позицией тех людей, с которыми субъект вступает в непосредственные и опосредованные социальные связи. Поэтому, например, в содержании воспитательного процесса должны быть включены примеры позитивного отношения к праву молодежи (это могут быть кумиры нынешнего поколения, поведение которых во многом является эталонным), тогда как в настоящее время при проведении правовоспитательных мероприятий, как показывает опыт, подростков в первую очередь знакомят с ростом правонарушений в молодежной среде.

Таким образом, правовой аспект самосознания личности выступает в качестве основы оценочных отношений и рационально-ценностных представлений о праве, необходимых для самоопределения человека в духовно-нравственной и социально-правовой жизни общества.

Правосознание существует в тесной взаимосвязи с другими формами общественного сознания в рамках системно организованного мировоззрения. Самосознание, представляющее собой процесс и результат осознания личностью самой себя во всем многообразии присущих ей индивидуальных особенностей, понимания своей роли и значимости в системе социальных отношений, формирования механизмов самооценки и самоконтроля и выбора на этой основе различных вариантов поведения, выступает в качестве одного из необходимых условий формирования правосознания личности. Механизмы формирования социальной и этнической идентификации личности в значительной степени детерминированы состоянием ее правосознания.

Литература

1. Лукашева, Е.А. Право. Мораль. Личность / Е.А. Лукашева. – М., 1986.
2. Остроумов, Г.С. Правовое осознание действительности / Г.С. Остроумов. – М., 1969.
3. Золотарев, А.В. Взаимодействие религиозного и правового сознания : автореф. дис. ... канд. филос. наук / А.В. Золотарев. – Брянск, 2001.
4. Лукашева, Е.А. Социалистическое правосознание и законность / Е.А. Лукашева. – М., 1973.
5. Бельский, К.Т. Формирование и развитие социалистического правосознания / К.Т. Бельский. – М., 1982.
6. Вершок, И.Л. Об экологическом правосознании / И.Л. Вершок // Государство и право. – 2003. – № 3. – С. 42–49.
7. Абушенко, В.Л. Самосознание / В.Л. Абушенко // Новейший философский словарь / гл. науч. ред. и сост. А.А. Грицанов. – Минск, 1998. – С. 593–595.
8. Бернс, Р. Развитие Я-концепции и воспитание : пер. с англ. / Р. Бернс. – М., 1986.
9. Ильин, И.А. О монархии и республике / И.А. Ильин // Вопросы философии. – 1991. – № 4. – С. 108–151.
10. Ольшанский, Д.В. Политическая психология : учебник / Д.В. Ольшанский. – СПб., 2002.
11. Шавгулидзе, Т.Г. Общественное мнение и правосознание в динамике / Т.Г. Шавгулидзе, Г.Ш. Лежава. – Тбилиси, 1990.

Summary

Legal, political and moral consciousness is formed in the correlation and interdependence with self-consciousness of the personality. The barely studied problem of interaction of legal conscience and self-consciousness requires special scientific attention, since the effectiveness of the formation of the social and ethnic identification of personality is to a considerable degree determined by the state of its legal conscience.

И. А. Маньковский

ДОГОВОР ФРАНЧАЙЗИНГА: НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Анализируется правовое средство «договор комплексной предпринимательской лицензии (договор франчайзинга)», опосредующее участие субъектов гражданского права в экономическом обороте. Исследуется его место в системе гражданско-правовых договоров, роль в создании правовых условий эффективного участия в экономической деятельности, осуществляемой на территории Республики Беларусь и за ее пределами. Квалифицируются мнения по данной проблеме ученых-юристов Республики Беларусь и Российской Федерации.

Экономическая деятельность, осуществляемая белорусскими и иностранными субъектами хозяйствования на территории Республики Беларусь и других государств, направлена на достижение различных целей. Для осуществляющего ее субъекта хозяйствования основная цель такой деятельности – прибыль. Государство, создавая условия для эффективного и динамичного развития экономики, заботится о создании дополнительных рабочих мест, о насыщении рынка необходимыми населению товарами и о пополнении государственного бюджета денежными средствами за счет уплачиваемых субъектами хозяйствования налоговых платежей. Проживающие на государственной территории физические лица получают возможность удовлетворить потребности в необходимых товарах, результатах работ, услугах, могут использовать предлагаемые субъектами хозяйствования вакансии для трудоустройства и повышения своего благосостояния.

Осуществляемая на государственной территории экономическая деятельность является жизненно необходимой для всех участников социума. В этой связи общество должно быть заинтересовано в эффективном и постоянном развитии предпринимательства, увеличении объемов производства товаров, результатов работ, услуг, создании новых производств, внедрении новых технологий. Вместе с тем модернизация производственной сферы невозможна без совершенствования системы реализации продукции. Продажа произведенного – конечная процедура, позволяющая участникам экономических процессов получить положительный эффект от экономической деятельности. Именно в процессе реализации продукции субъекты хозяйствования имеют возможность получить прибыль, государство – налоговые платежи, а потребители – необходимую продукцию. Прибыль от реализации дает возможность субъектам хозяйствования совершенствовать производственные процессы и расширять производство. Это способствует созданию дополнительных рабочих мест и, как следствие, повышению благосостояния населения, увеличению его покупательной способности. Последний факт влияет на увеличение спроса покупателей, стимулирует производителей к очередной модернизации производственных процессов и увеличению объемов продукции.

Осознавая факт, что основой эффективности экономической деятельности выступает способность производителя быстро и на наиболее выгодных для себя

условиях реализовать продукцию, субъекты хозяйствования и государственные органы вынуждены постоянно работать над улучшением системы торговли как на законодательном уровне, так и путем совершенствования способов продажи продукции. Осуществление предпринимательской деятельности в условиях жесточайшей конкуренции и борьбы государства с монополистической деятельностью является мотивом, побуждающим современного предпринимателя к поиску новых решений, позволяющих эффективно реализовывать продукцию на внутреннем и внешнем рынках.

Постоянное расширение территории торговли произведенной продукцией, освоение внешних рынков сбыта – неременная составляющая успеха предпринимателя в современных условиях хозяйствования.

В настоящее время мировая система торговли развивается двумя основными путями:

- создание сети объектов фирменной торговли (вертикальной торговой сети);
- заключение со сторонними субъектами хозяйствования, расположенными в интересующем производителе регионе, договоров комплексной предпринимательской лицензии (договоров франчайзинга).

Примером развитых вертикальных торговых сетей могут служить известные на мировом рынке бренды «Zara», «H&M», развитых международных франчайзинговых сетей – «Макдоналдс», «Пицца-Хат», «Холлидей-Инт», «Хилтон», «Шератон», «Баскин-Роббинс», «Кока-Кола» и др.

Каждый из способов организации торговли имеет достоинства и недостатки для организатора сети и входящих в ее состав субъектов. Как достоинства, так и недостатки относятся к способам организации сети и связанным с этим затратам, порядку управления входящими в состав сети субъектами, механизму распределения и объемам прибыли, получаемой каждым из участников сети от ее деятельности, ограничениям, налагаемым на участников сети в связи с деятельностью в ее составе.

Вертикальная торговая сеть и международная франчайзинговая сеть позволяют организаторам значительно расширить территорию распространения своей продукции, увеличить объемы ее производства и реализации, соответственно территорию торгового влияния организатора сети. Выбирая один из способов организации торговли (расширения объемов осуществляемой предпринимательской деятельности), необходимо учитывать то значительное отличие,

которое существует между вертикальной торговой сетью и международной франчайзинговой сетью.

Первая создается с целью увеличения объемов продаж и состоит из субъектов, осуществляющих торговую деятельность, и торговых объектов, затраты по созданию которых лежат на организаторе сети. Вторая дает возможность производителю продукции без вложения денежных средств в организацию сети значительно расширить сферу влияния своего торгового знака (знака обслуживания), увеличить объемы не только ее реализации, но и производства за счет продажи организатором сети прав на производство и реализацию продукции своей продукции (товаров, результатов работ, услуг) сторонним организациям под своим фирменным наименованием. В данном случае сторонние организации, приобретающие у организатора франчайзинговой сети право на производство и (или) реализацию продукции под его фирменным наименованием, несут материальные затраты, связанные со вступлением во франчайзинговую сеть.

В силу очевидных преимуществ в организации сети и предоставляемых производителю возможностей франчайзинг как форма интеграции крупных и мелких субъектов предпринимательской деятельности доказал свою жизнеспособность и эффективность не только в периоды экономических подъемов, но и экономических спадов [1, с. 98].

Получивший широкое распространение в странах Европы и Америки после 1950 г. франчайзинг как особый вид предпринимательских отношений, активно использующийся в настоящее время более чем в 80 странах мира [2], нашел закрепление в Гражданском кодексе Республики Беларусь 1998 г. Несмотря на то, что глава 53 ГК 1998 г. состояла из единственной статьи 910, содержащей определение договора комплексной предпринимательской лицензии, это послужило основанием для дальнейшего совершенствования указанного гражданско-правового института, которое завершилось в 2004 г. принятием соответствующего Закона. Принятым Законом глава 53 ГК была изложена в новой редакции, включающей 12 статей, нормы которых урегулировали процедуру заключения, исполнения и расторжения договора комплексной предпринимательской лицензии (договора франчайзинга) на территории Республики Беларусь.

Дефиниция понятия «договор комплексной предпринимательской лицензии» закреплена в ст. 910 ГК: по договору комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на определенном в договоре франчайзинга срок либо без указания срока комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), включающий право использования фирменного наименования правообладателя и нераскрытой информации, в том числе секретов производства (ноу-хау), а также других объектов интеллектуальной собственности (товарного знака, знака обслуживания и т. п.), предусмотренных договором франчайзинга, для применения в предпринимательской деятельности пользователя.

Одной из характеристик исследуемого правового средства является его исключительно предпринима-

тельский характер. Вне рамок предпринимательской деятельности договор франчайзинга заключаться не может.

В литературе неоднозначно подходят к вопросу о включении анализируемого договора в ту или иную договорную группу. В некоторых случаях в процессе классификации договора франчайзинга его не соотносят с какой-либо договорной группой, а иногда выделяют особую договорную группу, включающую не только исследуемый, но и ряд других подобных договоров (например, лицензионный договор).

Так, Л. А. Трахтенгерц относит договор франчайзинга к группе лицензионных договоров. Вывод ученого основывается на том, что в предмет договора входит лицензия на использование исключительных прав [3, с. 587] (в ГК Республики Беларусь – лицензионный комплекс). Ю. В. Романец относит исследуемый договор к группе договоров о передаче имущества [4, с. 362], что, на наш взгляд, неприемлемо в отношении исследуемого правового средства. К группе договоров о совместной деятельности относит договор франчайзинга Г. Е. Авилов, указывая на необходимое сотрудничество сторон договора для достижения совпадающего для них результата [5, с. 553–554].

Исследователь Е. А. Суханов, отмечая, что в договоре коммерческой концессии (комплексной предпринимательской лицензии) можно увидеть отдельные условия, присущие различным договорам: лицензионному договору; договору простого товарищества; договору купли-продажи, не считает возможным рассматривать договор франчайзинга как смешанный [6, с. 626–627], то есть содержащий элементы гражданско-правовых договоров, относящихся к различным договорным группам.

Соглашаясь с мнением Е. А. Суханова, В. В. Витрянский выделяет договор франчайзинга в самостоятельный договорный тип и относит его (с некоторыми оговорками) к группе договоров об оказании услуг [7, с. 248]. К разновидности лицензионных относит договор комплексной предпринимательской лицензии В. П. Мороз, обосновывая свой вывод тем, что «основным обязательством правообладателя является предоставление им пользователю комплекса исключительных прав на использование объектов интеллектуальной собственности» [8, с. 679].

Руководствуясь содержанием норм ст. 910 ГК, а также исходя из анализа обязанностей правообладателя, закрепленных в ст. 910-3 ГК, считаем, что договор комплексной предпринимательской лицензии следует классифицировать как смешанный, содержащий элементы договоров, относящихся к разным договорным группам. Наш вывод основан на следующих аргументах.

- *Во-первых*, в соответствии с нормами ст. 910 ГК правообладатель обязуется передать пользователю комплекс исключительных прав, что указывает на принадлежность анализируемого правового средства к группе договоров о передаче исключительных прав.

Следует указать на некоторую условность названия данной договорной группы, соответственно теоретически неверную формулировку п. 1 ст. 910 ГК. Это связано с тем, что фактически передать кому-либо

исключительные права, то есть в буквальном смысле передать правомочие владения ими, невозможно. Например, в соответствии с нормой п. 1 ст. 1027 ГК Российской Федерации правообладатель обязуется предоставить пользователю право применять комплекс исключительных прав (но не передать (предоставить) его непосредственно).

Исключительные права по своей природе являются разновидностью субъективных прав и относятся к правам абсолютным, предполагающим активное поведение управомоченного лица (обладателя исключительного права) и пассивное поведение обязанных лиц, к которым относятся все остальные (кроме управомоченного лица) субъекты гражданского права. По своей сути исключительное право служит механизмом обособления результата творческой деятельности, являющегося объектом исключительного права и закрепления права использования такого объекта за определенным (управомоченным) лицом. В результате такого обособления в системе гражданских правоотношений устанавливается запрет на использование результата творческой деятельности всеми иными (не управомоченными) лицами.

Тот факт, что в качестве объектов исключительных прав выступают результаты творческой деятельности, имеющие нематериальную природу, по справедливому утверждению В. А. Белова, является основанием, которое исключает возможность фактической передачи правомочия владения ими и превращает правомочие распоряжения объектом исключительных прав из возможности его отчуждения в возможность изменения режима всеобщего запрещения использования результата творческой деятельности посредством выдачи разрешений (лицензий) на такое использование [9, с. 345–348].

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что фактически передать исключительные права на использование объектов интеллектуальной деятельности (передать правомочие владения ими) от их правообладателя иному лицу невозможно в силу их нематериального характера. Вместе с тем изменение количества лиц, имеющих юридически обеспеченную возможность использовать в своей деятельности принадлежащие кому-либо объекты интеллектуальной деятельности, возможно посредством предоставления правообладателем иным лицам права на использование исключительных прав, принадлежащих правообладателю. Данное положение закреплено в п. 1 ст. 1027 ГК Российской Федерации.

Предоставление определенным лицам права на использование исключительных прав по сути своей означает отмену для указанных лиц всеобщего установленного запрета;

• *Во-вторых.* Нормой п. 1 ст. 910 ГК в состав исключительных прав включено право на использование фирменного наименования, товарного знака, знака обслуживания.

Необходимо отметить, что фирменное наименование, знак обслуживания и товарный знак, как и другие способы индивидуализации субъектов гражданского права, являясь нематериальными благами, не могут быть признаны объектами исключительных прав. Отнесение к числу исключительных прав

права на фирменное наименование, доменное имя, товарный знак (знак обслуживания), торговую марку и наименование места происхождения товара «является общераспространенным заблуждением», на что указывает В. А. Белов [9, с. 280–285].

Право на фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и иные средства индивидуализации участников экономического оборота, как и исключительные права, относятся к числу субъективных абсолютных прав. Права на средства индивидуализации, как и исключительные права, устанавливают всеобщий запрет их использования всеми субъектами гражданского права, за исключением управомоченного.

Однако права на средства индивидуализации отличаются от исключительных прав ценностью объектов исключительных прав, состоящей в свойствах, принесенных в эти объекты, творческой деятельностью их создателей. Ценность средств индивидуализации состоит в их свойствах, создающих благоприятные условия участия в предпринимательской деятельности посредством индивидуализации ее участников. Это позволяет отнести права на средства индивидуализации к личным правам [9, с. 290–294].

Таким образом, исследуемое правовое средство также относится к группе договоров о передаче личных прав.

• *В-третьих.* В соответствии с нормами ст. 910–913 ГК правообладатель по общему правилу обязан оказывать пользователю постоянное техническое и консультативное содействие в осуществлении соответствующей деятельности, проводить обучение персонала пользователя, контролировать качество производимой пользователем продукции.

Содержание приведенной нормы указывает на наличие в договоре франчайзинга элементов договорной группы об оказании услуг.

Кроме того, применительно к нормам главы 54 ГК Российской Федерации договор франчайзинга содержит элементы группы договоров о совместной деятельности, в частности, элементы договора простого товарищества. К таким элементам относятся условия, позволяющие пользователю использовать деловую репутацию и коммерческий опыт правообладателя с целью максимального увеличения объемов реализации продукции под фирменным наименованием правообладателя.

Нормы главы 53 ГК прямо не устанавливают возможность применения пользователем коммерческого опыта и деловой репутации правообладателя. Однако в силу того, что пользователь осуществляет деятельность под фирменным наименованием правообладателя и реализует продукцию под его товарным знаком (знаком обслуживания) автоматически, происходит экстраполяция деловой репутации правообладателя на деятельность пользователя и его персону как участника экономического оборота.

Пользователь перенимает коммерческий опыт правообладателя в своей деятельности посредством обучения правообладателем работников пользователя, а также передачи правообладателем пользователю соответствующей документации и необходимой для применения исключительных прав информации.

Таким образом, договор франчайзинга, заключаемый на территории Республики Беларусь, также содержит элементы группы договоров о совместной деятельности.

Мы не согласны с мнением Е. А. Суханова, который признает договор комплексной предпринимательской лицензии смешанным, то есть содержащим элементы договоров, относящихся к различным договорным группам. Анализируемое правовое средство входит в договорный тип «комплексная предпринимательская лицензия», состоящий из одного договорного вида – «договор комплексной предпринимательской лицензии (договор франчайзинга)».

Представители экономической науки в процессе исследования франчайзинга как системы экономических отношений выделяют несколько его видов: товарный франчайзинг; производственный франчайзинг; деловой франчайзинг; классический франчайзинг; региональный франчайзинг; субфранчайзинг; развивающийся франчайзинг [1, с. 98–99].

Однако, независимо вида экономических франчайзинговых отношений, в которые собираются вступить субъекты экономической деятельности в процессе юридического оформления своих отношений, они должны использовать единый договорный тип, предусмотренный нормами главы 53 ГК.

Договор франчайзинга, как указывалось, применяется только в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Вступая в договорные отношения, каждая из сторон анализируемого правового средства получает определенные преимущества в процессе участия в экономическом обороте.

Так, правообладатель получает возможность расширить географию влияния своего торгового знака (знака обслуживания) посредством предоставления права на выпуск и (или) реализацию продукции под своим фирменным наименованием и по своей технологии сторонним субъектам хозяйствования, находящимся за пределами торгового влияния пользователя (например, в других государствах).

В результате заключения договора франчайзинга продукция, выпускаемая по технологии правообладателя, становится доступной большему числу потребителей, что делает соответствующий торговый знак более популярным в мировом экономическом пространстве. При этом правообладатель не обременен существенными затратами на организацию производства и (или) реализацию своей продукции на новых территориях. Наоборот, за предоставление соответствующих прав иным субъектам хозяйствования правообладатель систематически получает предусмотренное договором вознаграждение, что способствует укреплению его экономического положения.

Пользователь, вступая во франчайзинговые отношения, получает возможность выпускать и (или) реализовывать продукцию, которая уже известна на мировом рынке, зарекомендовала себя положительно у потребителя и пользуется устойчивым спросом. Кроме того, пользователь с момента заключения договора начинает осуществлять деятельность под известным и заслужившим доверие контрагентов и потребителей фирменным наименованием. Все это способствует увеличению эффективности предприниматель-

ской деятельности, минимизирует затраты пользователя на разработку и внедрение новых образцов продукции и ее рекламу.

Использование такого фирменного наименования, торгового знака (знака обслуживания), соответственно известной потребителю продукции позволяет пользователю в кратчайшие сроки с минимальными затратами получить максимальный экономический эффект.

Таким образом, участие во франчайзинговых отношениях содействует развитию мировой торговли, обеспечению качественной продукцией максимального количества потребителей, укреплению экономического положения правообладателя и скорейшему экономическому развитию неограниченного числа пользователей. Франчайзинговая деятельность способствует и созданию дополнительных рабочих мест, увеличению товарооборота и налоговых отчислений в государственные бюджеты разных стран, повышению уровня жизни граждан государств, на территории которых развиваются франчайзинговые сети.

Определим юридическую характеристику договора комплексной предпринимательской лицензии.

По моменту вступления в силу (моменту возникновения прав и обязанностей) данный договор является консенсуальным, соответственно вступает в силу с момента согласования его сторонами всех существенных условий договора.

По наличию или отсутствию обязанности у сторон договора по предоставлению встречного возмещения его целесообразно признать исключительным возмездным, что следует из дефиниции, закрепленной в ст. 910 ГК.

По наличию у сторон договора взаимных прав и обязанностей он является синаллагматическим. Одна его сторона, правообладатель, обязана передать второй стороне, пользователю, право на использование в предпринимательской деятельности комплекса исключительных прав, принадлежащих правообладателю, но имеет право требовать уплаты соответствующего вознаграждения, а вторая сторона обязана выплачивать вознаграждение, но имеет право требовать передачи соответствующих прав на использование лицензионного комплекса.

По способу согласования договорных условий договор является взаимосогласованным, предполагающим равноправное участие каждой из его сторон в определении условий участия в отношениях франчайзинга.

По основаниям заключения договор признается свободным и заключается на основании свободного волеизъявления его сторон.

По направленности интересов сторон договор представляет собой компромиссное правовое средство, стороны которого преследуют противоположные интересы. Вместе с тем, на что указывалось выше, во взаимоотношениях сторон договора присутствуют некоторые элементы договора простого товарищества, то есть координационного договора. К ним относится, в частности, общее стремление сторон договора, направленное на реализацию максимального количества продукции, выпускаемой под фирменным наименованием правообладателя. Однако этот факт не переводит данное правовое средство в категорию координационных.

Таким образом, договор комплексной предпринимательской лицензии является правовым средством, способным создать необходимые правовые условия для эффективного участия в экономической деятельности в современных условиях развития мирового экономического сообщества.

Литература

1. *Муравьев, А.И.* Предпринимательство : учебник / А.И. Муравьев, А.М. Игнатьев, А.Б. Крутик. – СПб., 2001.
2. *Функ, Я.И.* Комментарий к Закону Республики Беларусь от 18.08.2004 г. № 316-З «О внесении изменений и дополнений в Гражданский кодекс Республики Беларусь по вопросам регистрации недвижимого имущества, состава участников ассоциаций и союзов, комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга), правового режима имущества крестьянского (фермерского) хозяйства» / Я.И. Функ // Бюллетень нормативно-правовой информации. – 2004. – № 18. – С. 18–22.
3. Гражданское право России / О.Н. Садиков [и др.]; под ред. О.Н. Садикова. – М., 2001. – Ч. 2.
4. *Романец, Ю.В.* Система договоров в гражданском праве России / Ю.В. Романец. – М., 2001.
5. *Авилов, Г.Е.* Коммерческая концессия / Г.Е. Авилов // Гражданский кодекс Российской Федерации. – М., 1996. – Ч. 2. – Гл. 54.
6. Гражданское право : учебник : в 2 т. / Е.А. Суханов [и др.]; под ред. Е.А. Суханова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2002. – Т. 2.
7. *Брагинский, М.И.* Договорное право: Договоры о выполнении работ и оказании услуг : в 5 кн. / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. – М., 2002. – Кн. 3.
8. Гражданское право : учебник : в 2 ч. / В.Ф. Чигир [и др.]; под общ. ред. В.Ф. Чигира. – Минск, 2002. – Ч. 2.
9. *Белов, В.А.* Гражданское право : особенная часть : учебник / В.А. Белов. – М., 2004.

Summary

The article analyses legal means “the contract of integrated entrepreneur licence (the franchise contract)”, mediating participation of subjects of civil law in an economic circulation. It studies its place in the system of civil-law contracts, its role in creation of legal conditions of effective participation in economic activities, on the territory of the Republic of Belarus. The opinion on the given problem of the academic lawyer of the Republic of Belarus and Russian Federation is qualified.

06.10.2009

В. П. Воробьев, О. П. Герасимович

ТОПОЛОГИЯ СМИ В КОНФЛИКТЕ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Степень разработанности роли СМИ в конфликте на постсоветском пространстве остается низкой. В статье определяются роль, место и значение СМИ в конфликтах как важное условие повышения эффективности журналистской деятельности. Авторы полагают, что решение проблемы неконструктивного участия СМИ в конфликтах следует искать при помощи парадигмы топологического описания социальных явлений, которая имеет много привлекательных сторон для исследования роли СМИ в конфликтогенных явлениях и тенденциях.

Трансформация политических, социально-экономических отношений в современной Беларуси остается источником различных конфликтов: политических, социальных, экономических. Однако к возникающим противоречиям не следует относиться негативно. В современном понимании конфликт как социальный феномен выступает неотъемлемой частью жизни и функционирования любого общества – он неизбежен. Но конфликтом можно управлять и его деструктивные последствия свести к минимуму. Более того, сегодняшние разногласия могут стать источником развития завтра, если конфликта не избегать, не подавлять, а научиться управлять им так, чтобы негативные проявления держать под контролем, а позитивные использовать для эффективного урегулирования противоречия.

Журналистика постоянно имеет дело с различными взглядами на мир и возникающими при этом противостояниями. Средства массовой информации обеспечивают информационное сопровождение конфликтов, и от действий журналистов часто зависит, придут ли стороны к компромиссу, продолжат борьбу или победит кто-либо из участников. В зарубежной коммуникативистике существует концепция «Конфликт как суть новостей» («Conflict is news»). Согласно ей большая часть новостей, передаваемых по каналам СМИ, сообщает о различных конфликтах, а задача журналистов – объективно освещать их причины, характер и последствия. Работники СМИ должны понимать, что и сами масс-медиа могут стать орудием одной из конфликтующих сторон в борьбе за свои интересы и не способствовать скорейшему достижению согласия.

Несмотря на важность для общества эффективной работы СМИ во время различных противостояний, проблема конструктивного участия журналистов в конфликтах в отечественной науке остается малоизученной. В российской и европейской школах журналистики это научное направление становится все более актуальным. В литературе появились специальные дефиниции и понятия «conflict resolution journalism», «conflict sensitive journalism», «peace journalism», которые трактуются как «журналистика, способствующая разрешению конфликта», «журналистика, внимательная к конфликтам», «журналистика, способствующая миру».

Создаются центры по изучению конфликтов: Центр изучения конфликта, закона и масс-медиа

(Center for the Study of Conflict, Law and the Media) при Школе журналистики Миссури (The Missouri School of Journalism) в США; Центр журналистики (The Centre for Conflict Resolution Journalism) в Лондоне – общественная организация, созданная с целью развития и поддержки стандартов и принципов освещения журналистами конфликтов, способствующих разрешению противостояний.

Издаются соответствующие научные труды и пособия. Сборник трудов «Media and Conflict: Framing Issues, Making Policy, Shaping Opinions» («Медиа и конфликт: определение проблемы, создание стратегии, формирование мнений»), вышедший в 2002 г. в США, – одно из первых изданий, где с мультидисциплинарных и кросскультурных перспектив рассматриваются различные виды конфликтов – глобальные, межгосударственные, национальные. Наряду с освещением проблем традиционных печатных и электронных СМИ в книге уделяется внимание новым Интернет-медиа.

Постепенно осознается актуальность проблемы освещения СМИ конфликтов на территории СНГ. Существует два специализированных курса для студентов. На факультете журналистики Казахского национального университета имени Аль-Фараби читается спецкурс «Конфликтология и журналистика», где подробно рассматриваются методы предупреждения и разрешения конфликтов. Кафедра журналистики Поморского государственного университета имени М. В. Ломоносова утвердила учебную программу по курсу «Конфликтология СМИ». Задачи курса – дать студентам базовые знания по конфликтологии; сформировать практические умения и навыки, необходимые для конструктивного урегулирования конфликтов и т. д.

Однако степень разработанности роли СМИ в конфликте на постсоветском пространстве остается низкой. На русском языке издано всего несколько сборников и учебно-методических пособий. Большинство из них подготовлено российским Центром экстремальной журналистики и появилось в 2006–2007 гг. («Прикладная конфликтология для журналистов», «Справочник для журналистов, работающих в постконфликтных зонах», «СМИ в конфликтных ситуациях. Расследования Центра экстремальной журналистики»). Под эгидой ЮНЕСКО в 2006 г. вышел сборник материалов «СМИ: предотвращение конфликтов и постконфликтное восстановление». В Казах-

ском государственном национальном университете в 2001 г. издано учебное пособие «Региональные конфликты и СМИ» Г. Ж. Ибраевой. В рамках парадигмы журналистского расследования вспоминает о конфликтах в учебном пособии «Журналистика» В. В. Ворошилов.

Чаще всего исследуются отдельные виды конфликтов. В диссертациях последнего десятилетия квалифицируются политические и вооруженные конфликты. В нескольких работах исследуются социальные, корпоративные конфликты, а также конфликты в сфере СМИ. Содержательных научных трудов о роли, месте и значении СМИ в конфликтах вне зависимости от вида противостояния на белорусском или русском языках недостаточно.

Многие из работ предлагают рекомендации, как лучше освещать конфликты. Примером может быть идеальная (позитивная) модель информационного сопровождения конфликтов в «Прикладной конфликтологии для журналистов». Модель включает следующие элементы: 1) воспроизведение (описание, показ, отражение) реальных проблем, вызвавших конфликт; 2) реалистичное отображение стадии конфликта (скрытая, поведенческая, постконфликтная, стадия возврата); 3) объективный образ сторон конфликта, отсутствие стереотипов; 4) полная ретроспектива конфликта с использованием альтернативных источников (исторический фон); 5) точное и полное информирование о конфликтных событиях; 6) воспроизводство всех реально существующих инициатив и шагов по урегулированию конфликта, поддержка социальных технологий редукции (ослабления) конфликта [1, с. 22].

Однако не все журналисты соблюдают конкретные рекомендации. Вместо избрания позиции «третьей стороны» они нередко сами становятся участниками конфликтов или материалами усугубляют ситуацию. Примеры неудачного освещения конфликтов можно обнаружить в прессе любой страны. Исследователь Т. Н. Мбайран, анализируя освещение французскими газетами конфликт в Кот-д'Ивуаре, сделала следующие выводы: 1) гражданская война в Кот-д'Ивуаре была для центральных французских изданий лишь фоном для пропаганды французской политики в Африке; интересы всех сторон конфликта не были учтены; 2) «Le Monde» и «Le Figaro» отвлекли внимание читателей от важных факторов, предлагая дезинформацию и пропаганду; 3) в рассмотрении конфликта французские газеты продемонстрировали свой непрофессионализм и не представили читателям качественного и квалифицированного анализа всех аспектов проблемы [2, с. 115–119].

Неудачное освещение конфликтов иногда выступает причиной новых противостояний – информационных споров (о правдивости, этичности тех или иных публикаций и т. д.). Журналисты могут замалчивать конфликты, как это произошло в начале 2008 г. во время разногласий по поводу отселения улиц Карла Маркса и Володарского в Минске между Минским городским исполнительным комитетом и жителями [3, с. 392–394]. От начала до окончания противостояния в некоторых СМИ появилось лишь по одной заметке об урегулировании конфликта.

Вероятно, газеты, радио и телеканалы как посредники, помогающие разрешать конфликты, – скорее идеальная модель, редко реализующаяся на практике. При этом публикации вполне могут быть правдивыми и даже оставлять после прочтения ощущение, что все мнения учтены. Почему так происходит? Среди причин неэффективных действий СМИ во время конфликтов выделим: ангажированность; уход от конфликта; несоблюдение профессиональной этики; необъективность; недостаток свободы СМИ; невозможность получить информацию; отсутствие профессионализма; недостаточное количество аналитических материалов.

Следует учитывать и фактор, что у журналистов, редакторов, учредителей имеется собственная «позиция» в мире, которая по-разному может соотноситься с «позициями» не только их оппонентов, но и сторонников. Различные мировоззрения, многочисленные социальные связи (учредители, рекламодатели и др.) – все это важно учитывать при определении роли СМИ в конфликте. Кроме того, конфликтные события, как правило, развиваются стремительно, что затрудняет их адекватное отображение. Но возникают вопросы: как анализировать социальное пространство меняющейся структуры? как определить и описать положение СМИ в конфликтных явлениях? как исследовать динамику конфликтных тенденций? как при этом отобразить расстановку, состав, направление и способ действия субъектов конфликтных отношений?

Возможно, ответ следует искать в парадигме топологического описания социальных явлений. Современная научная мысль отрицает противопоставление бытия и сознания. Пытаясь найти более адекватные понятия, способные преодолеть оппозицию материального и сознательного, общества и природы, духа и тела, ученые приходят к социальной топологии – новому способу пространственно-телесного описания социального бытия. Социальная топология стремится преодолеть ограниченность бинарных оппозиций, предлагая другой набор понятий: не «бытие», а «событие», не «тело», а «телесность», не «диалог», а «диаграмма», не «единичность», а «сингулярность». Таким образом, социальная топология пытается избрать путь между абсолютизацией социальной структуры и психологическим самопогружением.

Термин «топология» (гр. *topos* – место + *logos* – закон) ввел в научный оборот немецкий исследователь И. Б. Листинг (1847). Французский ученый А. Пуанкаре определяет *Analysis situs* (геометрия положения) как науку о качественных свойствах. В настоящее время термин «топология» используется в математике, информатике, психологии, философии, социологии, политологии. Топологическая методика применяется и в коммуникативистике в ходе исследований конфигуративных аспектов информационных процессов и их схематического «концептуального» моделирования.

Важное место заняла топология в социологии. Французский исследователь П. Бурдьё полагает, что социология есть и социальная топология [4, с. 55]. Социальная топология исследует как «социальные

различия», «социальные отношения», «пространство – время социального мира» [5, с. 55], так и свойства социальных позиций, практик и практических схем, взятых в их взаимодействии [6, с. 15].

Топология показывает положение «топосов» («социальных позиций»), тем самым отражая плюрализацию социального порядка. Социальная топология позволяет анализировать пространство меняющейся структуры, адекватно видеть социологические предметы в непрерывных трансформациях. При этом общество рассматривается не как нечто статическое, но как совокупность социальных событий и процессов.

Используя способ описания социального бытия, предлагаемый социальной топологией, можно проанализировать занимаемые СМИ позиции в конфликтных явлениях, а также возникающие связи между позициями СМИ и позициями других участников противостояний. Для этого предлагается ввести понятие «топология СМИ», которое укажет способ описания социальной действительности. В этом случае под «топологией СМИ» следует понимать социальную позицию СМИ, показанную при помощи пространственно-временных характеристик, через социальные отношения с другими «топосами», а также свойства занимаемой СМИ позиции. Кроме того, дефиницию «топология СМИ» можно использовать для описания социальной позиции СМИ не только в конфликтных, но и других явлениях и процессах.

Понятие «топология СМИ» уже использовалось в статье Л. Л. Реснянской «Топология СМИ в политическом пространстве постсоветской России» [7, с. 47–57], однако объяснение понятия не приводилось. Анализ публикации позволяет выделить синонимы

понятия «топология СМИ» – «роль», «место», «значение». Однако топология СМИ не только исследует место, роль и значение того или иного субъекта в социальной действительности, но и указывает на избранный способ описания социальной действительности.

Использование других методов позволяет изучить действия, влияние СМИ в конкретном конфликте. Но для выводов, применимых к деятельности СМИ в целом, необходимо найти единые критерии для каждого вида конфликтов, либо для всех видов конфликта одновременно. Поскольку конфликтные явления весьма разнообразны и в конкретном конфликте предметом спора являются различные и редко повторяющиеся предметы действительности, то исследование положения СМИ затрудняется. Однако возможно, что этим общим критерием может стать позиция СМИ.

Топологическая матрица имеет много привлекательных сторон для исследования роли СМИ в конфликтных явлениях и тенденциях. Она позволяет изучать характер социальных практик, учитывая различные факторы социальной жизни. Познавая социальные структуры, с которыми связаны СМИ, и установив существующие между ними отношения, возможно понять обусловленность поведения СМИ в конфликте, а также выявить предрасположенность к конкретным действиям, то есть узнать, приводит ли сходство позиций в социальном пространстве к схожим практикам СМИ во время конфликта. Если определенные закономерности будут найдены, это позволит не только предсказывать поведение СМИ, но и выработать для журналистов более конкретные рекомендации по выбору стратегии во время конфликта.

Литература

1. Прикладная конфликтология для журналистов / сост. М. Мельников. – М., 2006.
2. Мбайран, Т.Н. Французские газеты об урегулировании конфликта на африканском континенте (на примере Кот-д'Ивуара) / Т.Н. Мбайран // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 9. Филология. Востоковедение. Журналистика. – 2008. – Вып. 3. – Ч. 1. – С. 115–119.
3. Герасимович, О.П. СМИ как посредник в конфликте / О.П. Герасимович, В.П. Воробьев // Журналистика-2008: стан, проблеми і перспективи : матеріялы 10-й міжнар. навук.-практ. канф., 11–12 снеж. 2008 г. / БДУ; редкал.: С.В. Дубовік (адк. ред.) [і інш.]. — Мінск, 2008. – Вып. 10.
4. Бурдые, П. Социальное пространство и генезис «классов» / П. Бурдые // Социология политики. – М., 1993. – С. 55–97.
5. Качанов, Ю.Л. Начала социологии / Ю.Л. Качанов. – М.; СПб., 2000.
6. Шматко, Н.А. Плюрализация социального порядка и социальная топология / Н.А. Шматко // Социологические исследования. – 2001. – № 9. – С. 14–18.
7. Реснянская, Л.Л. Топология СМИ в политическом пространстве постсоветской России / Л.Л. Реснянская // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 10. Журналистика. – 2001. – № 1 – С. 47–57.

Summary

The article deals with methodical aspect of studying the role of mass media in conflicts. The authors suppose the paradigm of topological description of social phenomena can help in problem solving of not always constructive way of covering conflicts by journalists. Topology is considered to have many attractive possibilities for conducting research on the role of mass media in conflicts.

24.09.2009

А. Г. Караткевич

РОЛЬ СОЦИОЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДХОДА В СИСТЕМАТИЗАЦИИ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПЕРЕХОДНЫХ ОБЩЕСТВ

Рассматриваются трансформационные процессы переходных обществ. Квалифицируются социоэкономическая, социополитическая, социокультурная, соционациональная трансформации, в каждой из которых выделяются составляющие. Таким образом, наряду с существующими понятиями «модернизация», «трансформация», «переходность» вводится новая категория «социотрансформация» – комплекс социальных, экономических, политических, культурных и других трансформационных изменений в переходных обществах.

Происходящие в настоящее время в бывших республиках Советского Союза (Россия, Беларусь и др.) трансформационные изменения носят не просто противоречивый, а иногда противоположный характер, что вызывает неоднозначные оценки и суждения. Многие исследователи отмечают, что история человечества все больше становится историей институтов [1]. Основываясь на основных положениях социоэкономической теории, попытаемся систематизировать трансформационные процессы переходных обществ и доказать необходимость выделения новой категории «социотрансформация».

Специфика нашего подхода заключается в том, что в сфере внимания оказываются механизмы взаимодействия групп сообществ в конкретной социальной сфере, прежде всего в социально-экономической, социально-политической, социокультурной и др. Методологической основой социоэкономической теории являются принципы, сформулированные профессором А. Этциони, суть которых сводится к социальному, справедливому обществу [2].

В этом контексте особого внимания заслуживают подходы, изложенные профессором А. А. Шулуsom, где указывается, что социальная сфера пронизывает экономику, политику и культуру [3, с. 9]. Существует еще одна сфера, плоскость деятельности индивидов, общностей, институтов – наднациональная или межнациональная (внешнеполитическая), обусловленная процессами глобализации, интеграции и другими взаимосвязанными факторами.

Используя предложенную методологию, проведем систематизацию трансформационных процессов в четырех важнейших сферах жизнедеятельности:

- Экономическая сфера – социально-экономические отношения.
- Внутриполитическая сфера – социально-политические отношения.
- Духовная (культурологическая) сфера – социально-духовные, социокультурные отношения.
- Наднациональная (внешнеполитическая) сфера – социально-наднациональные отношения.

Наша методология частично совпадает с технологией, предложенной П. Бурдые. Социальное пространство он рассматривает исходя из реального положения в нем индивида и его представления о своем положении. Социальное пространство объединяет множество полей, в каждом из которых инди-

вид занимает определенную позицию. Для идентификации места индивида или группы в социальной стратификации важнейшими полями являются:

- *социально-политическое* – характеризуется стремлением к власти, выполнением управленческих функций в политической и экономической сферах;
- *социально-экономическое* – владение собственностью и управление собственностью, уровни доходов, занятость, профессиональная деятельность и территория проживания;
- *социокультурное* – уровень образования, квалификация, интересы, ценности, образ жизни и т. д. [4].

Все поля взаимно пересекаются, и на них проецируется место индивида или группы в социальной иерархии. Однако П. Бурдые не учел четвертое – наднациональное пространство. Наша позиция подтверждается тем, что в последнее десятилетие XX в. в связи с процессами глобализации многие авторы заговорили о формировании нового элемента социопространства – глобального, способного оказывать определяющее воздействие на остальные элементы социопространства не только конкретного общества, но и всей планеты [5].

Таким образом, можно выделить четыре вида социальных отношений, обусловленных процессами трансформации. Рассмотрим их подробнее.

Экономическая сфера. Характеризуется социально-экономическими отношениями по поводу производства человека как субъекта экономической жизни. Согласно методологии, предложенной А. А. Шулуsom, на определенном этапе развития они перерастают в социоэкономические отношения и распадаются на социотрудовые, социопотребительские и социодосуговые разновидности [3, с. 17]. Социоэкономические отношения имеют определенную структуру, что позволяет рассматривать социоэкономическую трансформацию в контексте трех составляющих:

- **a** – трансформация социотрудовых отношений;
- **b** – трансформация социопотребительских отношений;
- **c** – трансформация социодосуговых отношений.

В системе трансформации всех сфер жизнедеятельности общества социоэкономические отношения занимают первое место. Рассмотрим подробнее специфику составляющих социоэкономической трансформации.

а) Трансформация социотрудовых отношений. Возникновение частной собственности на определенном этапе ее развития разделило общество на собственников и наемных работников, имеющих разное отношение к собственности и соответственно принципиально разные социально-экономические интересы. Природа труда и капитала в современных постиндустриальных обществах по сравнению с эпохой К. Маркса существенно изменилась, так как наряду с трудом рабочего расширяется высококвалифицированный, творческий труд. Данной точки зрения придерживаются многие исследователи [6].

Однако, как и ранее, собственник средств производства (предприниматель, работодатель) старается максимально снизить издержки производства: купить рабочую силу по самой низкой цене, экономить на заработной плате работника, условиях и безопасности труда, экологии и т. п. Такой подход объясняется тем, что целью трудового процесса при капитализме является производство продукции, приносящей прибыль, а не создание общественно-полезных ценностей [7].

В процессе трансформации социотрудовых отношений изменилась ситуация на рынке труда. Именно наемные работники ощутили основные тяготы реформ: произошло заметное ухудшение условий труда; фактор безработицы дестабилизировал положение работников на рынке труда. Таким образом, трансформация социотрудовых отношений привела к ухудшению социально-экономического положения многих категорий трудящихся.

б) Трансформация социопотребительских отношений. На начальном этапе развития человек был частью природы. Естественным путем регулировался уровень жизни, общественные отношения. Главной проблемой человека было выживание. Процесс эволюции привел от достаточности условий обеспечения жизни человека к комфортности и в итоге – к роскоши. Движение к этой цели сопровождалось стремительным уничтожением природных ресурсов, что сегодня поставило человека на грань самоликвидации. Чтобы избежать этой печальной перспективы, человечеству необходимо найти новую форму существования, разработать новую философию жизни – «жизни ради жизни». Все трансформационные процессы в обществе должны строиться по критерию максимальной эффективности, высокой степени научного планирования технологических и социальных процессов, органично сочетающихся с охраной окружающей среды [8].

с) Трансформация социодосуговых отношений. В современную историческую эпоху сфера применения умственного труда все более расширяется [9]. Усложнение интеллектуализации труда в постиндустриальном обществе требует и более сложных форм рекреации: если монотонный физический труд в индустриальном производстве для восстановления сил требовал сна и «грубых развлечений», то новые виды деятельности требуют и интеллектуального досуга. Одной из тенденций современного развития становится повышение интереса массовой аудитории к высокой художественной культуре. Исследователи отмечают рост посещаемости театров, музеев, увеличение продажи книг,

расширение круга профессиональных артистов и художников. Все это говорит о влиянии образа жизни на трансформацию социодосуговых отношений.

Внутриполитическая сфера. Характеризуется социально-политическими отношениями по поводу воспроизводства человека как субъекта политической жизни [3, с. 23]. Подобно социально-экономическим отношениям на определенном этапе развития общества социально-политические отношения перерастают в социополитические. Таким образом, они имеют определенную структуру, что позволяет рассматривать их в контексте трех составляющих: социоматериальные отношения; социоидеологические отношения, социоправовые отношения. Данное утверждение объясняется тем, что активное включение личности в политический процесс требует определенных предпосылок: материальных, идеологических и правовых. Опыт свидетельствует, что для участия человека в нормальной политической деятельности необходимо:

- первичное удовлетворение его потребностей в основных продуктах питания, товарах и услугах, жилищно-бытовых условиях;
- достижение определенного уровня политической культуры, образовательной и идеологической подготовки;
- правовое обеспечение этих процессов.

Учитывая, что во всех этих категориях присутствует фактор «социальности», социополитическая трансформация распадается также на три составляющие:

- а – трансформация социоматериальных отношений;
- б – трансформация социоидеологических отношений;
- с – трансформация социоправовых отношений.

Данный подход обусловлен тем, что взаимосвязь благосостояния общества и его политической системы рассматривается в трех аспектах:

а) Трансформация социоматериальных отношений. Вполне обоснован тезис, что в экономическом развитии общества основные по численности и по влиянию социальные группы не принадлежат ни к крайне бедным, ни к сказочно богатым. В этой связи двухполюсная имущественная поляризация исчезает.

б) Трансформация социоидеологических отношений. Уровень благосостояния оказывает заметное влияние на политические убеждения и ориентации человека. Такое утверждение основано на том, что сильный «средний класс» по своему положению в обществе и объективным интересам составляет опору демократической власти.

с) Трансформация социоправовых отношений. Достаточно высокое национальное благосостояние служит необходимой базой формирования компетентной гражданской службы, корпуса профессионально подготовленных управленческих кадров. В условиях бедности трудно добиться в массовом масштабе высокого уровня общеобразовательной и профессиональной подготовки, необходимой для эффективного управления на демократической основе в соответствии с законодательством.

Духовная (культурологическая) сфера. Характеризуется социально-культурными отноше-

ями по поводу воспроизводства человека как субъекта духовной жизни. На определенном этапе развития общества они также перерастают в социокультурные отношения.

Социокультурные отношения имеют определенную структуру. В их классификации мы используем политологические подходы: одни ученые подразумевают под культурой всю совокупность духовных явлений – *социодуховные отношения*; другие подчеркивают проявление нормативных требований или совокупность образцов поведения – *соционормативные отношения*; третьи акцентирует внимание на стиле деятельности человека, что основано на ценностных ориентирах – *социоценностные отношения* [10].

Таким образом, в структуру социокультурной трансформации можно включить следующие составляющие:

- **a** – трансформация социодуховных отношений;
- **b** – трансформация соционормативных отношений;
- **c** – трансформация социоценностных отношений.

Такой подход основан на особой значимости духовных, нормативных и ценностных факторов в социокультурной трансформации. Эффективность трансформационных процессов зависит именно от человеческих качеств.

Наднациональная (внешнеполитическая) сфера. Процессы глобализации и интеграции наложили отпечаток на все сферы жизнедеятельности (со-

циоэкономическую, социополитическую и социокультурную) общества.

Таким образом, трансформация охватывает весь спектр социальной жизни: социально-экономическую и политическую систему, духовную жизнь и культуру, внешнеполитическую составляющую, ее можно определить как системную социотрансформацию. С научной и практической точек зрения трансформационные явления необходимо рассматривать как процесс. Переходный период – время прохождения социотрансформации (1. Социоэкономической; 2. Социополитической; 3. Социокультурной, 4. Соционаднациональной), который состоит из этапов: 1) Либерализации; 2) Модернизации; 3) Консолидации, или экономического подъема). На рисунке показана взаимосвязь трансформационных процессов с этапами переходного периода.

На каждом из этапов переходного периода можно рассматривать любую составляющую трансформационного процесса (a, b, c) переходного общества (см. рисунок). Такой подход основан на том, что трансформируется социальное пространство всех сфер жизнедеятельности общества: экономической, политической, духовной и наднациональной. Поэтому вопрос о выделении категории «социотрансформация» правомерен.

Этапы переходного периода	Составляющие трансформационного процесса (социотрансформация)											
	1. Социоэкономическая			2. Социополитическая			3. Социокультурная			4. Соционаднациональная		
	a	b	c	a	b	c	a	b	c	1.(a, b, c)	2.(a, b, c)	3.(a, b, c)
1) Либерализации, или шоковой терапии												
2) Модернизации												
3) Консолидации, или экономического подъема												

Рисунок – Взаимосвязь составляющих трансформационного процесса с этапами переходного периода

Литература

1. Новый общественно-институциональный порядок в России: проблемы формирования и оптимизации // *Власть*. – 2001. – № 7. – С. 9.
2. *Этциони, А.* От империи к обществу: новый подход к международным отношениям / А. Этциони; пер. с англ. – М., 2004. – С. 65.
3. *Шулус, А.А.* Социоэкономика как межотраслевая наука : сб. / А.А. Шулус. – М., 2008. – С. 9.
4. *Беляева, Л.А.* Социальные слои в России: опыт кластерного анализа / Л.А. Беляева // *Социс*. – 2005. – № 12. – С. 58–59.
5. Геополитические вызовы и внешнеполитическая деятельность России. – М., 2002.
6. *Арутюнян, Ю.В.* О социальной структуре общества постсоветской России / Ю.В. Арутюнян // *Социс*. – 2002. – № 9. – С. 30.
7. *Смит, К.* Трудовой процесс. Управление человеческими ресурсами / К. Смит. – СПб., 2002. – С. 215.
8. *Караткевич, А.Г.* Политические аспекты экологического равновесия / А.Г. Караткевич // *Экологическая экспертиза в современной России: итоги и перспективы : материалы Всерос. конф.* – М., 2006. – С. 203–206.
9. *Адуло, Т.И.* Человек на рубеже тысячелетий: поиск духовных оснований бытия / Т.И. Адуло. – Минск, 2003. – С. 189.
10. *Соловьев, А.И.* Политология: политическая теория, политические технологии / А.И. Соловьев. – М., 2001. – С. 373–374.

Summary

The article examines the transformational processes of the transitive societies. It qualifies socioeconomic, sociopolitical, sociocultural sociosupranational transformation. It is entered the new category "sociotransformation" (a set of social, economic, political, cultural and other transformational changes in the transitive societies).

20.11.2009

**ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НА МЕДИАРЫНКАХ СНГ
И СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА**

Партнерство на медиарынках в условиях глобализации является малоизученным феноменом, который квалифицируется исследователями неотъемлемой частью всех интеграционных процессов, мирохозяйственных связей. В статье рассматриваются проблемы систематизации интеграционных процессов между средствами массовой информации и медиаструктурами стран СНГ и Союзного государства. Практическая значимость работы заключается в возможности применения систематизированных данных для исследований в области политологии и экономики.

Настоящая проблема актуализируется с точки зрения процессов интеграции в рамках Союзного государства Беларуси и России и на территории СНГ. Политико-экономические установки этого процесса на медиарынке выражены в Концепции единого информационного пространства, формирование которого предполагает развитие партнерских отношений между СМИ и медиаструктурами. Цель статьи – систематизация фактов развития такого партнерства в Союзном государстве и странах СНГ и воссоздание целостной картины интеграционного процесса между соответствующими СМИ в условиях глобализирующегося мира. Тематика статьи соответствует основным научным и практическим направлениям деятельности Центра исследования мировой экономики и международных экономических отношений Института экономики НАН Беларуси.

В отечественной исследовательской школе и на постсоветском пространстве отсутствуют труды на данную тему. Некоторые положения статьи изложены в монографии автора [1]. Основой для написания статьи явились работы ученых по проблемам экономики и политики СМИ России (В. Г. Сеидов [2]), Беларуси (А. В. Потребин [3]), немецкого специалиста в области медиаэкономики Ю. Хайнриха [4]. Изучение взглядов этих исследователей позволило выработать критерии систематизации накопленного материала и сделать выводы о сути интеграционных процессов на медиарынках двух государственных образований.

Категория «партнерство» является методологически принципиальной в современной медиаэкономике. Партнер – физическое или юридическое лицо как участник совместной деятельности или совладелец предприятия (фирмы) [5, с. 377]. В узком смысле под партнерством понимают объединение усилий и средств индивидуальных предпринимателей (трейдеров), когда два или более лица совместно занимаются предпринимательством в целях извлечения прибыли. Решения принимаются ими совместно, потери относятся на каждого партнера, вознаграждения делятся между ними.

Соглашения о партнерстве наиболее часто встречаются на медиарынке при слиянии компаний в группу или холдинг. Наибольшее распространение они получили в странах с развитой рыночной экономикой, например в Великобритании, где партнерство регламентируется соответствующим законом, соглас-

но которому прибыли и потери распределяются поровну, но партнеры могут договориться иначе.

На государственном уровне партнерство зафиксировано в ряде политических документов как равноправное участие двух и более сторон в том или ином процессе.

Договор между Российской Федерацией и Республикой Беларусь о создании Союзного государства основан на партнерских отношениях. В гл. 1 ст. 2 указывается, что одной из целей Союзного государства выступает «создание единого экономического пространства для обеспечения социально-экономического развития на основе объединения материального и интеллектуального потенциалов государств-участников и использования рыночных механизмов функционирования экономики» [6]. В ст. 3 гл. 1 называются взаимные обязательства, на выполнении которых базируется Союзное государство. Таким образом, партнерские отношения на государственном уровне способствуют интеграции двух стран, соответствуют интеграционному этапу мирохозяйственных связей, обозначают основные механизмы и особенности этого процесса.

На медиарынках Беларуси и России как членов СНГ существуют партнерские отношения. К числу таких системообразующих механизмов следует отнести деятельность Межгосударственной телерадиокомпании (МТРК) «Мир», соглашение о создании которой подписали главы восьми государств в октябре 1992 г.: Армении, Беларуси, Казахстане, Кыргызстане, Молдове, России, Таджикистане и Узбекистане; с 1 сентября 2003 г. в Грузии и позже в Азербайджане стали действовать филиалы компании. Компания была призвана обеспечить право каждой из стран-участниц соглашения производить для информационного пространства СНГ собственную продукцию. По технической оснащенности МТРК «Мир» принадлежит к числу высокотехнологичных компаний. Вещание осуществляется через спутник INTELSAT-904 и собственную систему наземных спутниковых систем связи. Телерадиокоммуникационный центр в Москве соединяет спутниковые станции филиалов и представителей, что обеспечивает работу в режиме он-лайн.

В Беларуси собственный дециметровый канал телекомпании стран СНГ «Мир» начал вещать 25 декабря 2004 г. на частоте 35 ТВК передатчиком 5 квт. Таким образом, ее программу на территории Беларуси можно принимать при наличии специальной де-

циметровой антенны либо операторы включают ее в пакеты кабельного телевидения. Партнерские отношения в рамках компании заключаются в обмене программами различных производителей. Компания создавалась согласно инициативе «ТВ-Информ-СНГ» для осуществления идеи о формировании единого информационного пространства. Кроме программы МТРК, партнерские соглашения связывают Республику Беларусь с рядом российских СМИ: телеканалами «Россия», НТВ, ТВЦ. Российский продукт телеканалов «Первый телеканал», Рен-ТВ, «Культура» транслируется по каналу ОНТ, белорусским СТБ и «Лад». Белорусской стороной оплачивается только техническое использование российских каналов. В июне 2004 г. Белтелерадиокомпания и Федеральное государственное унитарное предприятие «Всероссийская государственная телевизионная телерадиовещательная компания» (ВГТРК) заключили Генеральное соглашение по соблюдению законодательства об авторских и смежных правах. Подписаны договоры о передаче прав на использование программ телеканала «Культура» на телеканале «Лад», между ЗАО «Столичное телевидение» и ФГУП ВГТРК о распространении программ телеканала «Россия» на территории Республики Беларусь. Московской компании «ТВ-Центр» в рамках соглашения между Министерством информации Республики Беларусь и «ТВ-Центр» (Россия) предоставлено право наземного эфирного телерадиовещания на 29-частотном телеканале в Минске.

Партнерские отношения способствуют повышению конкурентоспособности. Примером служит практика средств массовой информации Союзного государства, которые созданы относительно недавно, но зарекомендовали себя как эффективные каналы распространения информации о дружественных отношениях Республики Беларусь и России [7]. Всего действует 9 союзных СМИ и 11 национальных информационных партнеров Постоянного комитета Союзного государства, к которым относятся СМИ, медийные структуры (информационные агентства, пресс-центры, компании) двух государств. Конкурентоспособность таких СМИ заключается в проблематике, последовательном освещении отношений двух братских государств во всем их многообразии. Эти издания и электронные СМИ образовали уникальный сегмент на медиарынках России и Беларуси и находятся на приоритетных позициях государственной коммуникационной политики наших государств.

Ведущими среди них являются Телерадиовещательная организация Союзного государства (ТРО Союза), газеты «Союз. Беларусь – Россия», «Союзное вече», а также журнал «Союзное государство».

ТРО Союза образована в 1998 г. в соответствии с Договором между Российской Федерацией и Республикой Беларусь. Основная задача ее – информаци-

онное сопровождение строительства Союзного государства. С сентября 2007 г. Телерадиовещательная организация Союзного государства начала собственное вещание на спутниковом телевизионном канале «ТРО Союз». К этому добавилось кабельное вещание на территории Республики Беларусь.

Газета «Союз. Беларусь – Россия» выходит с 1999 г. еженедельно приложением-вкладышем в газеты «Советская Беларусь» и «Российская газета» (Российская Федерация) как издание Совета Министров Союзного государства. Распространяется во всех регионах Беларуси и России общим тиражом более 760 тыс. экз.

Официальная газета Парламентского Собрания Союза Беларуси и России «Союзное вече» выходит с 2000 г. приложением к «Народной газете» в Республике Беларусь тиражом 30 тыс. экз., в России – отдельным изданием в 300 тыс. экз.

О партнерских отношениях национальных СМИ также свидетельствует выпуск ведомственного журнала «Союзное государство», который выходит при поддержке Постоянного Комитета Союзного государства Беларуси и России. По замыслу он должен стать преемником лучших традиций журнала «Советский Союз» и аналогичных СМИ. Издание распространяется по всем законодательным и исполнительным органам власти федерального и регионального уровней на территории Республики Беларусь и Российской Федерации.

Партнерские отношения в рамках Союзного государства не противоречат конкуренции. Между вышеназванными изданиями конкуренция осуществляется на публицистическом уровне и служит целям всестороннего идеологического обеспечения строительства Союзного государства. На медиарынках обоих государств эти издания образуют определенный сегмент интеграционных СМИ, которые выпускаются совместными редакциями и уникальны по своему статусу и формам работы.

Таким образом, партнерские отношения между СМИ Союзного государства и стран СНГ представляют собой совместные компании или издания, которые функционируют на информационном пространстве этих структур и формируют общественное мнение в пользу интеграционных процессов между государствами. Они позволяют производить оригинальную достоверную рыночную информацию и распространяют ее на соответствующих территориях «из первых рук». Партнерские отношения на медиарынках способствуют созданию системных образований, деятельность которых не противоречит разнообразию, оригинальности творческих методик подачи материала, а представляют собой целостную систему политико-экономических и социокультурных установок, формирующих сознание потребителя в пользу сотрудничества и взаимопонимания.

Литература

1. Толстик, И.А. Медиафера в условиях глобализирующегося мира / И.А. Толстик. – Минск, 2007.
2. Сеидов, В.Г. СМИ в странах СНГ и остатки влияния России / В.Г. Сеидов // Информация. Дипломатия. Психология. – М., 2002. – С. 430–486.
3. Потребин, А.В. Экономика и менеджмент СМИ: учеб.-метод. комплекс / А.В. Потребин. – Минск, 2005.

4. Heinrich, J. Medienökonomie / J. Heinrich. – Wiesbaden, 2001.
5. Золотогоров, В.Г. Энциклопедический словарь / В.Г. Золотогоров. – 2-е изд., стереотип. – Минск, 2004. – С. 377.
6. Договор между Российской Федерацией и Республикой Беларусь о создании Союзного государства от 8 декабря 1999 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.businesspravo.ru/DocumShow DocumID 6109.html>. – Дата доступа: 17.10.2007.
7. Развитие единого информационного пространства Союзного государства: XXII Международная специализированная выставка «СМИ Беларуси» 28 апреля – 1 мая 2008. – Минск, 2008.

Summary

The article's goal consists of systematization of the integration processes between the mass media and the media-structures of the CIS and the mass media of the Common State of Belarus and Russia. Practical value of work consists in its methodology to study the theme and in its capacity to apply the systemized data for the research in politics and economics.

14.01.2009

УДК 002

А. В. Худяков

ИНФОРМАЦИОННАЯ И АНАЛИТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ЗАДАЧИ, МЕТОДОЛОГИЯ

Анализируются основные подходы ученых относительно сущности информационной и аналитической деятельности. Формулируются задачи, рассматриваются основные структурные единицы (субъекты и объекты) и этапы ее осуществления. Определяется роль естественных, гуманитарных и общественных наук в формировании методологии информационной и аналитической деятельности. Рассмотрена взаимосвязь элементов треугольника «аналитическая деятельность – управление – информационная деятельность».

Вопросы информационного и аналитического обеспечения управленческого процесса периодически рассматриваются в трудах зарубежных авторов в разном контексте. В белорусской науке данная проблема практически не разрабатывалась. В работах последних лет (А. В. Гусев [1], С. Н. Князев [2], И. Н. Кузнецов [3]) авторы касаются определенных вопросов информационной и аналитической деятельности, однако не дают целостного представления об основных этапах ее становления и развития, о научно-методическом аппарате, организационных формах, роли в управленческих процессах.

В 50-х гг. в СССР появились первые публикации (Н. Н. Запольская [4], Е. И. Шамурин [5]), посвященные теоретическим основам информационной деятельности. Предметом интереса советских специалистов стали ее организация и процесс [6, с. 203], роль в формировании информационных массивов, а не управленческая сущность, как у зарубежных авторов. Информационным подразделениям отводилось место вспомогательных структур, предназначенных для сбора и предоставления служебной информации, а также составления отчетов о проделанной работе. Подобный подход к информационной деятельности в трудах советских специалистов доминировал до 70-х гг.

С середины 70-х гг. в литературе складывается подход, в соответствии с которым информационная деятельность квалифицируется как средство с целью создания качественной информационной основы для принятия управленческих решений. Э. В. Афанасьев: «...процесс выработки управленческого решения невозможен без соблюдения технологической цепочки: получение информации, переработка и использование ее в интересах управления, генерирование и передача новой информации» [7, с. 22].

В начале 80-х гг. теоретики и практики правоохранительных органов предложили новый подход к рассмотрению информационной и аналитической деятельности: научная и практическая дисциплина со своей методологией, терминологией, принципами, понятиями, определенной ролью в управленческой деятельности. В середине 90-х гг. данная точка зрения получила дальнейшее развитие. Функции информационной деятельности направлялись на удовлетворение не только ведомственных потребностей, но и других властных органов.

В настоящее время отсутствует единый подход в определении сущности информационной деятельности. А. И. Севрук полагает, что основными операциями ее являются «фиксация информации; передача зафиксированной информации; приобщение

поступающей информации к соответствующему массиву; хранение информации в массиве; формирование запроса; исполнение запроса» [8, с. 11]; Е. В. Карасев – «аккумулирование, анализ, производство и распространение информации» [9, с. 50]; М. В. Осипов – «отбор, накопление, хранение, обработка, выдача информации» [10, с. 16].

Вышеизложенное позволяет сформулировать цели, задачи, объект, субъекты и предмет информационной деятельности. *Цели* – создание условий для эффективного использования информации; своевременное и полное обеспечение информацией ее пользователей. *Задачи* – отбор необходимой информации; формирование информационного массива для удовлетворения информационных потребностей. *Объект* – все многообразие информационных процессов и отношений, которые существуют в социуме и образуют информационную сферу жизни общества. *Субъекты* – информационные службы государственных и негосударственных учреждений, эксперты и аналитики. *Предмет* – информация в различных сферах человеческой деятельности.

Этапы информационной деятельности:

- ознакомление с поступившей информацией, ее уточнение и дополнение, приведение в вид, позволяющий фиксировать на различных носителях информации, либо осуществлять передвижение в системах «человек – машина», «машина – машина», «человек – человек»;
- накопление и учет информации, ее систематизация и корректировка в интегрированных информационных системах;
- сортировка, хранение, выбраковка и обогащение информации, приведение ее в вид, удобный для дальнейшего использования пользователями;
- передача информации потребителям в виде сигнального сообщения, в соответствии с запросами.

«Сложность информационной работы, – замечает В. Плэтт, – заключается в том, что она связана буквально со всем на свете. Трудно представить себе науку, которая не имела бы отношения к тому или иному аспекту информационной работы» [11, с. 37]. Информационная деятельность является процессом творческого мышления, поэтому различные методы, способствующие развитию процесса творческого мышления, оказывают положительное воздействие на процесс информационной работы. Философия и философские науки, математические методы, теория вероятности, методы, используемые в истории, социологии, могут применяться и в информационной работе. Таким образом, знания и методология общественных и естественных наук выступают ключевыми для информационной деятельности.

Среди многообразия форм информационной работы (особенностей документирования, накопления и информации) отметим интегральные автоматизированные информационные системы, которые заняли важное место в управленческой деятельности.

Проведенный анализ позволяет определить информационную деятельность как специфический, целенаправленный, непрерывный, реализуемый специальными структурами, отдельными гражданами

процесс сбора, накопления, преобразования и предоставления субъектам управления, необходимый для решения возложенных на них задач.

В СССР аналитическая деятельность во властных органах стала предметом тщательного изучения с середины 60-х гг. До этого в практической деятельности вместо комплексного исследования сложных вопросов подбирались наиболее характерные положительные и отрицательные примеры, на основании которых выявлялись общие закономерности. Интерес к аналитической деятельности обусловливался повышенным вниманием к вопросам управления. Работы А. А. Афанасьева, А. П. Ипакина, В. Д. Малкова и других авторов заложили единый подход в отношении сущности, форм и методов аналитической деятельности во властных органах.

В 70-е гг. поиск более совершенных приемов и методов аналитической деятельности для усиления научной обоснованности подготовки и принятия управленческих решений стимулировался усложнением в стране социально-политических и экономических процессов. Труды Ю. Е. Аврутина, Г. М. Воскресенского, В. А. Гадышева и Э. П. Масленникова позволили выработать единую систему аналитической деятельности, основу которой составили анализ обстановки, статистической отчетности и аналитические исследования, а конечный результат аналитической работы – принятие управленческого решения по конкретному вопросу. Несмотря на позитивные сдвиги и общую положительную оценку работ этого периода, они не соответствовали реальным изменениям, которые произошли на рубеже 80–90-х гг.

Характер развития белорусского государства, специфика деловых отношений, противоречивость правовой базы и другие факторы выдвинули перед руководителями новые требования к аналитической работе: глубина разработки вопроса; оперативность; малая численность аналитической службы. Значительный вклад в рассмотрение теоретических вопросов, связанных с аналитической деятельностью во властных органах в современных условиях, внесли труды С. Г. Дырды, С. Н. Князева, А. О. Дегтяря.

Ученые и практики вкладывают различное содержание в понятие «аналитическая деятельность», которое обуславливается спецификой историкокультурного контекста их исследований: «методологическая основа процесса обработки информации; методология познания, использующая для получения нового знания как строго научные, так и интуитивные методы; форма научного знания, применяемая в процессах управления, прежде всего, для выработки управленческих решений; совокупность методов, с помощью которых можно выявить скрытые смыслы в политических процессах» [12, с. 24–25]. Множество взглядов на аналитическую деятельность требует формулировки более точного определения через определение целей, задач, предмета, объектов, субъектов и содержания процесса.

Содержание аналитической работы представляет собой приведение разрозненных сведений в логически обоснованную систему пространственно-временных, причинно-следственных и иных зависимостей, позволяющую правильно оценить как всю со-

вокупность фактов, так и каждый отдельно. Основная цель аналитической деятельности заключается в эффективном использовании информации, которая поступает во властные органы.

Задачи, которые решаются в процессе аналитической деятельности, представляют собой извлечение из имеющихся фактов новых знаний, выработку выводной информации; предмет – сведения о фактах и сведения об имеющихся признаках события или явления. Результат аналитической деятельности имеет двоякий характер: с одной стороны, познавательный (выдвижение рабочих версий и разработка прогнозов), а с другой – управленческий (предложения, советы, рекомендации).

Сущность аналитической деятельности связана прежде всего с методологической, организационной и технической стороной деятельности, направленной на синтез новых знаний и решение задач управления.

Методологические основы аналитической деятельности заложены в трудах представителей различных философских школ и течений древности и современности: Аристотеля, А. А. Богданова, Г. Гегеля, И. Канта, В. И. Ленина, К. Маркса, Платона, Ф. Энгельса и др. Ее содержание включает большое количество концептуальных подходов, идей, законов и методов мыслительной деятельности, которые позволяют осуществить обработку данных более высокого качества, извлечь из нее все возможное.

Совокупность законов и методов мыслительной деятельности, осуществляемых в определенной последовательности с использованием аналитических средств, приводящих к достижению поставленных целей и задач, представляет собой процесс аналитической работы.

В процессе аналитической работы выполняется большое количество операций, которые проходят четыре основных этапа: формирование предпосылки анализа; извлечение из предпосылки ее содержания; сопоставление извлеченного из предпосылки содержания с действительным положением дел; определение системы мер по достижению цели деятельности. Операции двух первых этапов нацелены на решение задач по оценке ситуации, выдвижении версии и составлении прогноза, двух последующих – на решение задачи подготовки предложений.

Получение выводной информации обеспечивается за счет осуществления определенного технологического цикла: «анализ целей управления; сбор информации; анализ и оценка полученной информации в контексте управленческих целей, построения предметной области исследований, планирования мероприятий; синтез нового знания, необходимого для решения задач управления; доведение результатов аналитической работы до субъекта управления» [13, с. 30–31].

С точки зрения управления цель аналитической работы заключается в наиболее эффективном использовании поступающей информации. Эту информацию можно разделить на две части. Первая применяется в управлении без существенной переработки. Однако доля такой информации во всем ее объеме сравнительно незначительна. Большую часть информации составляют сведения, которые

требуют логической обработки. В ходе данного процесса разрозненные, неполные и часто противоречивые данные приводятся в логически обоснованную систему, где каждый факт получает свое место и увязывается с последующими и предшествующими ему обстоятельствами, где вскрывается их пространственно-временная и причинно-следственная зависимость. В результате переработки первоначальные данные преобразуются в качественно новую информацию, на основании которой можно принять эффективное управленческое решение.

Аналитическая деятельность играет интегрирующую роль в реконструкции прошлого, способствует понятию настоящего и прогнозированию будущего, то есть неразрывно связана с управлением. Она не охватывает управления в целом, однако ей отводится определенное место: «функция управления, заключающаяся в определении состояния, структуры и динамики тех или иных параметров обстановки» [14, с. 7]; «постоянная исследовательская деятельность (управленческая функция), охватывающая своим содержанием определенный комплекс организационных мероприятий» [15, с. 13]; «роль и место ее в управлении хорошо видны из следующей формулы: от информации – к анализу, от анализа – к решению, от решения – к действиям» [16, с. 13].

Аналитическая деятельность по характеру представляет собой исследовательскую деятельность, направленную на решение прикладных задач управления. Опираясь на научное знание об изучаемых объектах, явлениях, процессах, используя научные методы исследования, аналитическая деятельность становится важнейшим связующим звеном между наукой и практикой, «проводником» внедрения научных методов в процессы выработки и принятия обоснованных управленческих решений и организационного обеспечения их реализации.

Во властных органах аналитическая деятельность – самостоятельный участок работы, предназначенной для решения практических задач путем проведения подготовки управленческих решений. В этом смысле аналитическая деятельность – сложное объединение работников, средств, находящихся в их распоряжении, и особый порядок выполнения аналитической функции. Такой подход позволяет рассматривать аналитическую деятельность как своеобразную систему, обладающую таким важным компонентом, как организационный механизм, с помощью которого обеспечивается целостность, единство и упорядоченность системы.

Аналитическая и управленческая деятельность хотя и тесно переплетаются, но неверно их отождествлять и представлять первую как составную часть второй. Как отмечает Т. А. Овчинникова, «совершенствование управленческой деятельности является лишь одним из направлений аналитической деятельности; нельзя смешивать применение методов анализа, применяемых управленцами в отношении управляемых ими процессов, с аналитической работой специальных субъектов» [17, с. 98]. Предметом деятельности аналитических служб является управленческий процесс во всем многообразии, в том числе деятельность всех звеньев управления.

Субъекты аналитической деятельности – специально выделенные субъекты, которые отделены от непосредственной практической деятельности и занимаются сбором, обработкой, анализом информации об объектах и процессах практического воздействия, выработкой предложений и рекомендаций по совершенствованию практической деятельности в различных сферах.

Аналитическая деятельность оказывает определяющее влияние на информационную деятельность, которая организуется с учетом ее интересов. В то же время аналитическая деятельность осуществляется на информационной базе, поэтому качество информации определяет конечный результат анализа. Достоверные аналитические оценки, выводы и рекомендации можно получать лишь при наличии определенной «критической массы» информации, то есть определенного объективно необходимого ее объема.

Отметим, что аналитическая деятельность занимает промежуточное положение между управлением и информационной деятельностью. Продукция анализа служит интересам осуществления управленческих функций, а готовится на базе результатов в информационной работе. Если в процессе информационной работы властный орган обеспечивается определенной информацией, то в процессе аналитической работы она получает подготовленные на базе указанной информации основания для осуществления управленческих функций.

Информационная и аналитическая деятельность – взаимосвязанные, родственные виды деятельности, две составляющие одного целого. По нашему мнению, на современном этапе значительно повысилась роль аналитико-прогнозного аспекта, который не может осуществляться без информационной поддержки, обеспечивающей отслеживание всех информационных потоков, отбор и классификацию необходимой информации.

Аналитическая деятельность опирается на ретроспективную и поступающую информацию. Специфический процесс переработки первичной информации в аналитическую имеет информационный характер. В то же время информационная деятельность в настоящее время не может существовать автономно. Она изменяет только форму первичной информации, придавая ей вид, удобный для накопления, быстрого и многоаспектного поиска. Но в ней нет инструмента качественной обработки содержания информации, при которой выявляются скрытая сущность, причины событий и присущие им тенденции.

«Чистая» информационная деятельность будет неэффективной, если в процессе сбора и накопления данных не задействованы операции аналитического характера. В этой связи их обособление представляется достаточно условным. Несмотря на родственный характер, каждый из этих видов деятельности имеет свои специфические задачи, средства и вырабатываемые продукты.

Проведенный анализ позволяет определить аналитическую деятельность как постоянную исследовательскую деятельность, охватывающую своим содержанием широкий комплекс методического, организационного и технологического характера, позволяющую эффективно обрабатывать информацию с целью получения новых знаний, подготовки информационной базы для принятия управленческих решений.

Таким образом, информационная и аналитическая деятельность представляют собой взаимосвязанные виды деятельности. Каждый из этих видов человеческой деятельности развивается в соответствии со своими принципами, использует присущую только для него технологию работы с информацией, но в своей деятельности они подчинены выполнению масштабной задачи – поддержка принятия управленческого решения.

Литература

1. Гусев, А.В. Информационное обеспечение национальной безопасности Республики Беларусь (социально-философский анализ): автореф. дис. ... канд. филос. наук / А.В. Гусев; НАН Беларуси. – Минск, 2000.
2. Князев, С.Н. Управление: искусство, наука, практика / С.Н. Князев. – Минск, 2002.
3. Кузнецов, И.Н. Учебник по информационно-аналитической работе / И.Н. Кузнецов. – М., 2001.
4. Запольская, Н.Н. Информационная и справочно-библиографическая работа: кратк. метод. указания для техн. библиотек / Н.Н. Запольская. – М., 1957.
5. Шамурин, Е.И. Методика составления аннотаций / Е.И. Шамурин. – М., 1959.
6. Теплов, Д.Ю. Научно-технические реферативные журналы и некоторые вопросы организации научной информации в СССР: дис. ... канд. пед. наук / Д.Ю. Теплов. – Л., 1954.
7. Афанасьев, Э.В. Информирование руководящих работников / Э.В. Афанасьев. – М., 1971. – Вып. 2.
8. Севрук, А.И. Информационное обеспечение управления качеством общего среднего образования: автореф. дис. ... д-ра пед. наук / А.И. Севрук. – Тюмень, 2004.
9. Карасев, Е.В. Информационная политика органов исполнительной власти современного мегаполиса: особенности ее формирования (на примере деятельности правительства Москвы): дис. ... канд. полит. наук / Е.В. Карасев. – М., 2004.
10. Осипов, М.В. Принятие решений в современном политическом управлении: системно-информационный подход: автореф. дис. ... канд. полит. наук / М.В. Осипов. – М., 2004.
11. Плэтт, В. Информационная работа стратегической разведки: основные принципы / В. Плэтт; пер. с англ. – М., 1958.

12. Курносков, Ю.В. Аналитика: методология, технология и организация информационно-аналитической работы / Ю.В. Курносков, П.Ю. Конотопов. – М., 2004.
13. Голобурда, Е.А. Информационно-аналитическое обеспечение управленческой деятельности органов исполнительной власти (на примере работы органов исполнительной власти Москвы по связям с общественностью) : дис. ... канд. социол. наук / Е.А. Голобурда. – М., 2005.
14. Чиркова, Л.В. Правовые и организационные основы рационализации аналитической деятельности штабов МВД, ГУВД, УВД субъектов Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Л.В. Чиркова. – М., 2005.
15. Масленников, Э.П. Организационно-правовые основы и методика аналитической работы в органах внутренних дел / Э.П. Масленников. – М., 1979.
16. Огнева, Н.Л. Информационно-аналитическое обеспечение управления социально-экономическим развитием субъекта Российской Федерации : дис. ... канд. экон. наук / Н.Л. Огнева. – М., 1998.
17. Овчинникова, Т.А. Информационное обеспечение деятельности Федеральной службы РФ по контролю за оборотом наркотиков : дис. ... канд. юрид. наук / Т.А. Овчинникова. – Хабаровск, 2006.

Summary

The analysis of the basic approaches that have developed among the Soviet and Belarusian experts about the nature of information and analytical activities. In this paper we formulated the problem to be solved through information and analytical activities. The basic structural units of information and analytical activities (subjects and objects), as well as their main stages of implementation. The role of philosophy and natural sciences, humanities and social sciences in shaping the methodology of information and analysis. Consider the relationship of elements peculiar triangle "analytical work – management – information activities".

04.11.2009

С. А. Кудрявцева

ЖРЕЦЫ КАК ОДНА ИЗ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ОСНОВ СУЩЕСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВА В ДОХРИСТИАНСКОМ ПЕРИОДЕ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Анализируются функции жречества языческого периода истории общества. Выявляются отличительные и сходные черты процесса становления жреческого сословия в жизни народов Европы. Показывается значимость жрецов на территории Беларуси, их решающая позиция в разработке и поддержке норм морали и правил поведения, определяется их роль как единственных освобожденных от общественно-добывающего процесса воспитателей молодежи. Подчеркивается статус жречества в политической жизни общества и обеспечении ими основ существования государства дохристианского периода.

Возникновение жречества связывают с развитием религии. У первобытных племен и у некоторых современных народов (папуасов, огнеземельцев и пр.) отсутствуют специальные служители культа. Первоначально религиозно-магические обряды совершались руководителями родов от имени всего рода или теми, кто умел владеть приемами «воздействия» на мир богов и духов. Люди верили, что жрецы могут вызвать дождь или попросить у богов хорошей погоды, так как знали волшебные слова обращения к ним. Затем жертвоприношения стали специальностью представителей и жреческого сословия, которые жили при храмах и обладали знаниями об определенных обрядах и магических воздействиях.

В дальнейшем, в процессе социальной дифференциации, из жреческого сословия выделились профессиональные жрецы, которым целиком принадлежало исключительное право отношений с богами и духами. Закреплялась преемственность жречества, часто путем наследования жреческого звания. Образовывались жреческие корпорации, которые по происхождению или положению были близки к князьям. Сами князья периодически исполняли жреческие функции.

Жрец (старослав. жръти – приносить в жертву) являлся служителем языческого религиозного культа. Согласно словарям жрец – человек, который обладает магическими знаниями, исполняет ритуалы, совершает жертвоприношения [1, с. 306; 2, с. 306]. Главной функцией его деятельности являлась организация культа, кульминационным моментом которого было принесение жертвы.

При существовании культа предков не было необходимости в наличии специального человека для его отправления, поскольку каждый глава рода, или его родоначальник, являлся жрецом этого культа, возносил молитвы, приносил жертвы богам рода. Возникновение жречества как специального сословия было вызвано появлением общественных жертвоприношений и необходимостью специальной подготовки для отправления культа.

Жреческие организации были или незамкнутые, как в древних Греции и Риме, или превращались в наследуемые касты, как в Индии. У кельтов жрецы назывались друидами, у восточных славян – кудесниками, чародеями и волхвами; у балтийских славян развилось могучее сословие жрецов, прочная жреческая организация кривов существовала у литовцев [3, с. 24–28, 4, с. 73–122].

В Греции жрецы появились вместе с храмами. Они заботились о святилище, где находился бог, принимать подарки и жертвы, которые приносились божеству; следили за тем, чтобы государство не обидело своих богов и не утратило их покровительство, которое достигалось при выполнении обрядов и жертвоприношений. В Греции жрецы и жрицы были государственными служебными лицами, которые выбирались всенародным голосованием или жребием из представителей высшего сословия, где звание жреца было наследуемым. Жрецом мог стать только настоящий и полноправный член общества, который отличался чистой моральными принципами, отсутствием плохих привычек и достойным внешним видом. Те, кого выбрали граждане полиса, с этого момента являлись их представителями перед богами и возносили им молитвы от имени всех граждан.

Жрецы служили пожизненно. Они пользовались прибылью с угодий храма, получали определенную часть жертвенных животных и прочих приношений или сборов, считались неприкосновенными, имели право на почетное место в театрах и в других собраниях.

Особенная коллегия жрецов сложилась только в Дельфах, при храме Аполлона, куда греки и иностранцы приезжали за предсказаниями дельфийского оракула. В дальнейшем дельфийский оракул и само святилище приобрели в Греции большой политический авторитет и во всех сложных, конфликтных ситуациях его (оракула) голос был решающим, чем пользовались влиятельные политические круги. С тех пор установилась традиция, что в храме, играющем значительную роль в жизни общества, жрецы должны быть хорошо подготовлены, обладать дипломатическим искусством, поддерживать славу храма и наблюдать за сокровищницей [5, с. 333–335].

В Риме религиозные обряды, связанные с жизнью семьи, совершал ее глава. Обряды, посвященные общегосударственным делам, проходили под руководством носителя высшей власти (в древние времена – царь, в период республики – главные служебные лица: преторы, консулы, сам диктатор). Отправлением культа, обрядов и жертвоприношений занимались жрецы.

Знание религиозного быта, общественной жизни и богослужения принадлежало понтификам, положение которых было выше остальных жрецов, и коллегии, во главе которых стоял верховный жрец (сначала выбирался в комициях по трибам). Другие

жрецы выбирались своими коллегами, которые с готовностью назначали преемниками умерших жрецов их сыновей, если те выдерживали установленные испытания. Новоизбранные жрецы посвящались понтификами и авгурами.

В дальнейшем право выбирать жрецов присвоили себе императоры. Требования при выборе жрецов у римлян предъявлялись те же, что у греков. Все жрецы были свободны от военной службы и от чрезвычайных государственных повинностей, не привлекались к ответственности гражданскими служебными лицами. Им отводились земельные угодья и места проживания, они получали известную часть жертвенных животных. Сначала жрецы не имели права занимать государственные или военные должности, но позже это правило часто нарушалось. При выполнении богослужебных треб жрецы могли пользоваться помощью своих жен и чад, а при некоторых жертвоприношениях им помогали юноши и женщины.

Жрецы в Риме занимали важное место в общественной жизни. Они вели религиозные дела – жертвоприношения, молитвы; управляли религиозными обрядами; наблюдали за календарем (понтификами), гадали по полетам птиц и по жертвенным животным (авгуры и гаруспики); поддерживали неугасимый огонь, от которого зависела судьба государства (весталки). Жрецы занимались активной общественной деятельностью. Фециалы ведали вопросами международных отношений, войны и мира, участвовали в подписании различного рода договоров. Когда нарушались условия подписания договора одной из сторон, комиссия из фециалов определяла причины этого [5, с. 336–340].

У балтских народов верховным языческим жрецом был Крево-Кривейто. Впервые о нем сообщил в «Хронике земли Прусской» Петр из Дусбурга (XIV ст.), который отметил, что у прусов был первосвященник *Crīwe* из священного места Ромаве. Под духовной властью Крево-Кривейта находились также «литвины и остальные народы земли Ливонской, он был хранителем священного огня, сжигал на нужду богам третью часть трофеев, имел связь с загробным миром и мог проследить человеческие судьбы. Крево занимался предсказаниями, объяснял волю богов по грому и молнии. В поздних литовских преданиях можно найти сведения о Креве-Кревайтисе – жреце бога Перкунаса в святилище, в долине Швинторога на месте будущего Вильно. Согласно легенде он был отцом Лиздейки – волхва, предсказавшего основание Вильно. Есть сведения, что Крево был тоже верховным судьей [6, с. 149].

Войделотами называли священников в святилищах огня старинных прусов и литвинов, их обязанностями было приносить жертвы, присматривать за огнем, наблюдать за календарем праздников, обучать и давать советы, а также воспевать на похоронах умерших героев, особенно на осеннем празднике козла.

Войделотки исполняли те же функции, что войделоты. Летописные данные свидетельствуют, что жена великого князя Кейстута Бируте была войделоткой, пока ее не похитил князь и не женился на ней, за что мог быть наказан смертью. После гибели

Кейстута, Бируте вновь вернулась к жреческой деятельности в святилище [7, с. 61].

Ко времени принятия христианства в славянских странах (IX–X вв.) жречество как социальная верхушка общества жило в крупных поселениях, в центре которых находилась обнесенная валом храмовая постройка (святилище). В храмах стояли изваяния богов, а перед ними всегда горел «чистый» огонь в специальном очаге [8, с. 59–63].

С образованием классового общества необходимость князя в людях, способных эффективно проводить его политику в массы, содействовала выделению жрецов (волхвов, волшебников, крево-кривейтов) в отдельное сословие. Они являлись хранителями религиозных традиций общества, помогали князю решать важные государственные дела. По инициативе волхвов совершались языческие ритуалы жертвоприношения: «У них знахари из их среды, повелевающие царем, как будто они им господа. Они приказывают ему приносить в жертву творцу то, что они пожелают» (некоторые арабские источники царями называли военачальников [9, с. 31]. Религиозные ритуальные действия и жертвоприношения отправлялись под руководством и при непосредственном участии князя. Волхвы занимали привилегированное положение в общественной системе и пользовались авторитетом у населения, поскольку способствовали проведению княжеской политики.

По мнению Б. А. Рыбакова, волхвы имели значимость особенного, отделенного от народа сословия. Они свершали в капищах всенародные моления, гадания, по которым предсказывали волю богов. В руках волхва находилась земная власть. Языческое духовенство представляло собой феодальную верхушку, собирало дань, третью часть военных трофеев забирало себе, являлось собственником земельных наделов [10, с. 295–354].

Волхвами и магами первоначально называлась жреческая каста в древнем Иране, играющая важную роль в зороастризме эпохи династии Сасанидов (226–640 гг. до н. э.). В греко-римском мире магами называли тех, кто обладал окулальными науками вавилонского или другого ближневосточного происхождения, откуда пошло бытовое использование слов «магия» и «волшебник».

Волхвы (древнерус. «колдуны», «волшебники», «гадатели») – мудрецы, или маги (санскр. – *magh*, клинописное – *magush*, лат. – *magis*, рус. – могучий), пользовались большим влиянием в древности. Мудрость и сила их заключалась в том, что они знали тайны, недосыгаемые обычным людям.

Волхвами являлись жрецы у восточных славян, служители языческого религиозного культа. Впервые волхвы упоминаются в летописи под 912 г. в связи с сообщением о предсказании ими смерти киевскому князю Олегу. С распространением христианства на Руси язычество и волхвы подвергались гонениям со стороны государства, чем объясняется участие волхвов в антифеодальных движениях (они возглавляли восстания крестьян и горожан в XII в. в Суздале, Киеве, Белоозере) [10, с. 299–300].

Волхвы – старая родовая знать, уважаемые люди в обществе. Этим объясняется их руководящая роль

в выступлениях древнерусского населения в IX–XIII вв. (1024 г.– Суздаль, 1071 г.– Ярославль и Белоозеро, а также в Новгороде в 1071 г. и 1227–1230 гг.) и древнебелорусского (XII в. в Полоцке, при Всеславе). Поводом к волнениям служили плохие условия погоды, неурожай и голод. Волхвы использовали эти обстоятельства для уничтожения имущественной верхушки общества, которая только зарождалась, а также для дискредитации представителей церкви и княжеской власти, представлявших чужими для традиций родового строя. После принятия христианства волхвы сохранили на периферии руководящие функции и выступали в основном как колдуны, чародеи, чернокнижники, которым приписывались тайные знания, отношения с нечистой силой, а также специалисты врачебной магии – знахари.

В народных верованиях знахари от волхвов отличались тем, что якобы действовали при помощи Божьей, а не нечистой силы. К XVII–XVIII вв. в церковных требниках удерживались специальные вопросы к приходившим на исповедь: «не ходил ли ты к волхвам?», «не исполнял ли ты приказы жреца?». С X в. волхование официально преследовалась государственной властью [11, с. 99]. Согласно сведениям письменных источников XII–XV вв. волхвы представляли собой властвующую часть славянского населения дохристианских времен [12, с. 29, 31, 66; 13, с. 23–81; 14, с. 24].

Волхвы были близки с семьей полоцкого князя Брячислава Изяславича, который вел борьбу против Ярослава Мудрого, известного тем, что разрушил храм Велеса на месте строительства Ярославля и подавил восстание на Ростовской земле во главе с волхвами в 1024 г. [12, с. 99–100; 15, с. 177].

Сын Брячислава Изяславича – Всеслав Чародей – был рожден «от волхования». «Слово о полку Игореве» наделяет князя умениями волхвов: оборотничеством («волком в ночи рыскаше»), гаданием («бросил жребий на девицу себе любу») [16, с. 19–20].

В язычестве широкое распространение получило понятие «волхование» как определение круга ритуальных действий волхва. Волхование – синоним волшебства; вещун являлся пророком, шаманом, знахарем и создателем лекарств. В старинной иерархии волхвы занимали высокое место вместе с руководителем государства. Князья приходили к волхвам за предсказаниями (Олег, Всеслав Чародей).

В круг социально-религиозных функций волхва входили: преобразование, вера в кровно-родственную связь людей с животными, гадание и предсказание. Эти обязанности сначала исполняли женщины, что свидетельствует о древности этих жреческих функций. В Литве в средневековье существовали святилища, где жрицами были войделотки [9, с. 31]. Переход жреческих функций от женщин к мужчинам обуславливался скорее переходом к патриархальному укладу в общественных отношениях.

Одной из важных жреческих функций было создание календаря, поскольку календарь занимал важное место в жизни древних людей [10, с. 295]. Белорусы были земледельцами, а потому основу их календаря составляли земледельческие работы и праздники, посвященные им. Волхвы должны были уметь определять праздничные дни.

Есть свидетельства об исключительной роли в религиозной и общественной жизни верховного жреца на белорусских землях Крево-Кривейто. С XIX в. известен акт великого князя Ольгерда «Устава судебная», согласно которому он передавал судебные функции кревам ВКЛ, тем самым доверяя им обеспечение порядка в государстве.

О том, что на белорусских землях верховными жрецами, как и у балтов, были Крево-Кривейты, подтверждает название «кривичи» (некоторые исследователи выводят происхождение кривичей от их вождя Крева) и существование в Полоцке «кривого престола» – место проживания кревов. Крево-Кривейто был верховным жрецом и жрецом Перуна. Как известно, Перун (помимо непосредственных функций) являлся хранителем дружины. По свидетельствам историков, Крево-Кривейто имел военную дружину, место проживания которой находилось недалеко от места личного поселения Крева. Таким образом, можно выделить и военную функцию, которая входила в круг обязанностей кревов.

Жрецы, волхвы и кревы занимались идеологическим воспитанием молодого поколения. Учебная деятельность жрецов способствовала созданию социальных стереотипов у молодежи в отношении к прошлому. Это достигалось при помощи песен, легенд, повествований о нем. Такие приемы являлись своеобразными методами воспитательно-образовательного процесса дохристианской Беларуси.

Вместе с патриотическим воспитанием дети получали сведения, необходимые в повседневной жизни. Тексты песен и легенд звучали от самых уважаемых людей общества. Содержание песен, сказок наполнялось мыслями о справедливости и нерушимости существующего социально-экономического строя, рекомендациями об обязательном подчинении законам обычного права, культивировало боязнь наказания за нарушение принятых в обществе норм поведения [17, с. 7–8].

Кроме знания магических действий, способов лечения людей от болезней, умения договариваться с богами в определенных жизненных вопросах, жрецы должны были влиять на общественное сознание – содействовать жизни людей в нормах морали. Согласно социальному положению они сами исполняли предписанные им правила поведения, обязаны были оставаться «врачами» души и тела человека, «властителями» сил природы [18, с. 164–165].

Таким образом, становление класса жречества у разных народов проходило почти одинаково. Сначала это явление существовало на уровне определенного рода – жреческие обязанности исполнял старейшина, руководитель рода. Затем, в процессе социальной дифференциации, после выделения из основной массы царей и князей, произошло выделение жрецов в отдельную группу общества. Жрецы стали помогать князьям советами в решении политических вопросов.

Жрецам придавалась значимость особенного, отделенного от народа сословия. Они совершали в каплицах или храмах всенародную мольбу, гадания, по которым предсказывали волю богов. Все дохристианское общество (древние земли Беларуси, греко-римский мир и другие страны мира) было пронизано

астрологической, знахарской практикой, которая выступала самой необходимой функцией деятельности жрецов. Жрецы должны были знать определенные магические действия, способы лечения болезней, уметь разговаривать с богами и духами, ворожить, предсказывать будущее, удерживать людей в рамках существующих моральных норм и законов общества. Значимую роль они играли в подготовке детей к взрослой жизни. Кроме того, в руках жреца находилась «земная» власть.

Таким образом, деятельности жреца в дохристианском обществе (антично-греческого или римского

региона, Беларуси и др.) отводилась часто самая важная роль, даже более значимая, чем у руководителя государства. Руководители государств советовались со жрецами применительно к разным аспектам жизни общества, привлекали их к участию в политических вопросах (например, войны и мира), доверяли их гаданию. В руках жрецов находилось воспитание подрастающего поколения и судебное управление. Таким образом закладывалась основа будущего существования государства, жрецы выступали гарантом существования дохристианского общества.

Литература

1. Даль, В.И. Толковый словарь русского языка: современное написание / В.И. Даль. – М., 2007.
2. Черных, П.Я. Историко-этимологический словарь современного русского языка : в 2 т. / П.Я. Черных. – М., 2004. – Т. 1. А – Пантомима.
3. Брянцев, П.Д. История Литовского государства с древнейших времен / П.Д. Брянцев. – Вильно, 1889.
4. Теобальд. Литовско-языческие очерки / Теобальд. – Вильно, 1890.
5. Винничук, Л. Люди, нравы и обычаи Древней Греции и Рима / Л. Винничук. – М., 1988.
6. Пазднякоў, В. Крыве / Вялікае княства Літоўскае. Энциклапедыя : у 2 т. / В. Пазднякоў. – Мінск, 2006. – Т. 2.
7. Салавей, Л.М. Вайдэлоты / Л.М. Салавей // Беларуская міфалогія. Энциклапедычны слоўнік. – Мінск, 2004.
8. Мирончиков, Л.Т. Словарь славянской мифологии: происхождение славянской мифологии и этноса / Л.Т. Мирончиков. – Минск, 2004.
9. Чаропка, В.К. Крэвы / В.К. Чаропка // Беларуская мінуўшчына. – 1995. – № 6. – С. 30–35.
10. Рыбаков, Б.А. Язычество Древней Руси / Б.А. Рыбаков. – М., 1987.
11. Токарев, С.А. Религия в истории народов мира / С.А. Токарев. – М., 2005.
12. Повесть временных лет. – М.; Л., 1950. – Ч. 1. – С. 29, 31, 66.
13. Гальковский, М.Н. Борьба христианства с остатками язычества в Древней Руси / М.Н. Гальковский. – М., 1913. – Т. 2.
14. Гельмольд. Славянская хроника / Гельмольд. – М., 1963.
15. Карамзин, Н.М. История государства Российского : в 3 кн. / Н.М. Карамзин. – СПб., 1997. – Кн. 1.
16. История Беларуси в документах и материалах / авт.-сост. И.Н. Кузнецов, В.Г. Мазец. – Минск, 2000.
17. Пілецкі, В.А. Некаторыя аспекты зместу, форм, метадаў і элементаў школьнай палітыкі ў выхаваўча-адукацыйным працэсе дахрысціянскай Беларусі (VII–X стст.) / В.А. Пілецкі // Айчынная і сусветная гісторыя: сучасныя погляды і метадалогія даследавання : у 2 ч. – Мінск, 2000. – Ч. 1.
18. Пілецкі, В.А. Генезіс выхаваўчага-адукацыйнага працэсу ў гісторыі Беларусі / В.А. Пілецкі. – Мінск, 2004.
19. Религии мира. Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Эфрона / ред.-сост. И.Е. Арясов. – М., 2006.

Summary

The functions of priests in the pagan period of social history were analyzed in the article on the basis of a great number of historic sources and literature. Due to the generalizing of the materials similar and characteristic features of the process of developing of priest estate in the European population life were distinguished. The essential role of priests in the life of society on the territory of Belarus before Christianity is stressed as well as their strict position in the elaboration and realization of moral and behavior rules, their great affection on social consciousness. The status of priests in political life and securing the basic of state existence before Christianity by them is revealed in the article.

20.11.2008

УДК 930.26

В. А. Пілецкі

АРХЕАЛОГІЯ І ГІСТОРЫЯ ПРА ФАРМІРАВАННЕ АЙКУМЕНЫ Ў ЕЎРОПЕ І НА ТЭРЫТОРЫІ БЕЛАРУСІ (ПАЛЕАЛІТ І МЕЗАЛІТ)

Паказваецца сучасны ўзровень навуковай распрацаванасці праблемы населенасці еўрапейскай тэрыторыі, у тым ліку тэрыторыі Беларусі, у палеаліце і мезаліце. Даюцца тлумачэнне і гісторыя ўзнікнення паняцця «айкумена». Абазначаны асобныя рэаліі «праблемы населенасці», якія сталі выключна важнымі для чалавецтва ў пачатку XXI ст.

Айкумена, альбо экумена (гр. οἰκουμένη; рус. ойкумена), – грэчаскі тэрмін, што адпавядае слову «насяляю» і абазначае сукупнасць населеных людзьмі тэрыторый зямнога шара. У старажытнай Грэцыі айкумена лічылася населеная частка зямлі, цэнтрам якой была вядомая старажытным грэкам Элада.

Яна, на іх погляд, уключала Паўднёвую, Цэнтральную і Паўднёва-Усходнюю Еўропу да Каспійскага мора, Малую і Пярэднюю (Заходнюю) Азію, Аравію, Індыю і Паўночную Афрыку [1].

Тэрмін «айкумена» ўведзены ў навуковы ўжытак старажытна-грэчаскім гісторыкам і географам, відным

палітычным дзеячам, адным з кіраўнікоў іанійскага паўстання Гекатэем Мілецкім (*гр.* Hekataios) [2, с. 124]. Ён жыў у 6 ст. да н. э., напісаў значную колькасць гісторыка-геаграфічных твораў, дзе тлумачыў айкумену зыходзячы з тагачасных пазнанняў грэчаскай гістарычнай навукі і географіі.

Абгрунтаванне паняцця «айкумена» прыведзена ў яго творы «Землеапісанне». Гекатэй Мілецкі быў папярэднікам Герадота, таму яго творы пэўным чынам паўплывалі на гістарычныя працы знакамітага гісторыка старажытнасці [3; 4, с. 29].

Варта заўважыць, што сучаснае разуменне айкумены эпохі палеаліту (часткі тэрыторыі, заселенай людзьмі) у гістарычнай навукі больш багатае ў параўнанні з вынаходнікам тэрміна «айкумена». Аднак і сучасная навука не можа характарызаваць з канчатковай перакананасцю гэты перыяд [5]. Абумоўлена гэта, па-першае, яго аддаленасцю па часе, па-другое, тым, што гістарычныя крыніцы, якія сведчаць пра наяўнасць людзей той эпохі, малаінфарматыўныя.

Высновы аб існаванні людзей эпохі палеаліту ў Еўропе робяцца галоўным чынам на падставе археалагічных матэрыялаў, якія даюць няпоўную інфармацыю [6, с. 32]. Аднак даных у сусветнай гістарычнай навукі дастаткова, каб сцвярджаць, што найстаражытнейшыя людзі з'явіліся менавіта на стадыі палеаліту [7, с. 43].

Палеаліт (старажытнакаменны век) – самая ранняя і найбольш працяглая эпоха каменнага веку. Пачаўся ён каля 2,2 млн г. назад, са з'яўленнем старажытных людзей (архантрапаў) і вырабленых імі прылад працы. Палеаліт доўжыўся на працягу большай часткі ледавіковага перыяду (плейстацэну) да канчатковага адступання ледавікоў (каля 8,3 тыс. г. назад). Гэты перыяд падзяляецца на ніжні, сярэдні і верхні палеаліт. Ніжні (ранні, ці найбольш старажытны) датуецца 2,2 млн г. назад. Сярэдні («эпоха мусцье») на тэрыторыі Еўропы ахоплівае адрэзак ад 125/100 да 40 тыс. г. назад. Верхні (позні) датуецца 40/35 – 10 тыс. г. назад.

У апошні час сусветная гістарычная навука прызнае існаванне асобай, завяршальнай стадыі позняга перыяду, так званая «фінальнага» палеаліту (яго храналагічныя рамкі навукоўцы вызначаюць у прамежку паміж 14–11 тыс. г. назад; ці 12–8,3 тыс. г. назад) [8; 9, с. 5–20].

Галоўным доказам існавання людзей у раннім палеаліце з'яўляюцца ядрышчавыя галечныя прылады працы, выкананыя архантрапамі на адшчэпах. Архантрапы (ад гр. *архаічны*, ці *старажытны*) з'яўляліся адной з першых стадый эвалюцыі чалавека. Гэта выкапнёвыя людзі, якіх ніколі не бачылі жывымі, а толькі ў выглядзе выкапаных археолагамі астанкаў, якія ў раннім плейстацэне прыйшлі на змену чалавеку ўмеламу (хома хабілісу).

Звычайна ўсіх архантрапаў аб'ядноўваюць у адзін від: чалавек прамаходзячы (хома эрэктус). Шматлікія знаходкі яго рэшткаў даюць магчымасць датаваць перыяд існавання гэтага віду тэрмінам ад 1,6 млн.– да 360 тыс. г. назад, калі архантрапы былі адзінымі прадстаўнікамі роду чалавечага, якія ў часе адносна мала змяняліся [10, с. 87].

У параўнанні са сваім папярэднікам (чалавекам умелым) архантрапы характарызуецца павелічэннем памераў цела, буйным абліччам і зубамі. Ад сучасных людзей яны адрозніваліся больш прымітыўнай будовай чэрапа (нізкае скляпенне са сплюсчваннем патылічнага аддзела, выступанне сківіцы), адсутнасцю падбародачнага выступу ніжняй сківіцы, моцна развітымі надброўямі.

Найбольш старажытныя касцявыя рэшткі (1,6 млн г.) архантрапаў знойдзены ў Афрыцы (Кенія), шматлікія, але менш старажытныя (ад 900 да 500 – 400 тыс. г. назад) – на Блізкім Усходзе і ў Кітаі (сінантрапы), на востраве Ява (яванскі пітэкантрап, маджакерскі чалавек) і інш.

На тэрыторыі Еўропы стаянкі архантрапаў выяўлены ў Германіі (гейдэльбергскі чалавек), Венгрыі (паселішча Верцешсёлэш), Чэхіі (Пржэзлеціцэ), Грэцыі (Петралона) і інш. [11, с. 91].

Больш за 100 стаянак архантрапаў без касцявых рэшткаў адкрыта на тэрыторыі Сярэдняй Азіі, Каўказа, Прыазоўя, Закарпацця, Алтая, Малдовы і іншых месцаў. Па меры асваення новых жыццёвых арэалаў, у выніку прыстасавання да новых умоў асяроддзя, адбываліся змены морфатыпаў архантрапаў (узнікненне расавых адрозненняў). Архантрапы выраблялі каменныя прылады ашэльскага тыпу. Далейшая эвалюцыя архантрапаў прывяла да ўзнікнення палеаантрапаў і чалавека разумнага (хома сапіенс) [12, с. 117].

Палеаантрапы – старажытныя людзі, якія жылі ў эпоху палеаліту. У гістарычнай навукі іх прынята называць неандэртальцамі. Назва дадзенага тыпу людзей была ўтворана ад назвы даліны Неандэрталь у Германіі, дзе ў 1856 г. упершыню знойдзены рэшткі шкілета гэтага выкапнёвага чалавека.

Пазней рэшткі неандэртальца знойдзены ў розных межах Еўропы, Азіі, Афрыкі. Па аб'ёме мозга неандэртальцы займаюць прамежкавае становішча паміж сучасным чалавекам і асобнымі прадстаўнікамі архантрапаў (пітэкантрапам, сінантрапам, атлантрапам і гейдэльбергскім чалавекам).

Чэрап неандэртальца вызначаецца нізкім скляпеннем, пакатым ілбом, вялікімі надвочнымі валікамі і вышынёй твару. Падзяляюцца яны на болып старажытных, звязаных з ашэльскай культурай, і больш позніх, звязаных з мусцьерскай культурай. Паводле шматлікіх прымет раннія неандэртальцы маюць большае падабенства да сучасных людзей, чым познія [13, с. 59].

У неандэртальцаў фарміравалася абстрактнае мысленне, зараджаліся грамадская свядомасць і мастацтва. Лічаць, што неандэртальцы былі першымі людзьмі, якія праніклі на тэрыторыю паўднёвай і паўднёва-ўсходняй Беларусі ў сярэднім палеаліце (у эпоху мусцье) [14, с. 24].

У познім палеаліце ў Еўропе пашыраецца новая пласцініста-разцовая індустрыя вытворчасці прылад працы і больш развітае ў параўнанні з папярэднім пячорнае мастацтва. Змяніўся і тып чалавека, які засяляў яе тэрыторыю. Новы тып людзей атрымаў назву неаантрапы (інакш іх называюць краньёнцы).

Неаантрапы – абагульнёная назва людзей сучаснага віду (хома сапіенс). Асноўныя антрапалагіч-

ныя асаблівасці неаантрапаў, якія адрозніваюць іх ад архантрапаў і палеаантрапаў – аб'ёмісты мазгавы чэрап з высокім скляпеннем, лоб, які вертыкальна падымаецца, адсутнасць надвочнага валіка, добра развіты падбародачны выступ. Выкапнёвыя неаантрапы мелі больш масіўны шкілет, чым сучасныя людзі. Самыя старажытныя з вядомых касцявых рэшткаў неаантрапаў (знойдзены на востраве Калімантан) датуюцца радыевугляродным метадам у 39 тыс. г., але, больш верагоднай падаецца думка, што неаантрапы ўзніклі прыблізна 70–60 тыс. г. назад.

Неаантрапы намнога пашырылі айкумену пражывання, значна ўдасканалілі тэхніку апрацоўкі каменю і косці. У тэты час распаўсюдзілася прызматычная тэхніка расколвання каменю, яго свідраванне, пілаванне і шліхтанне. Іх прылады працы былі больш дасканалымі.

Увесь набор прылад працы, якімі карысталіся краманьёнцы, складаў каля 100 відаў. У тэты час чалавек упершыню ў сваёй гісторыі пачаў асвойваць практыку домабудаўніцтва: вядома вялікая колькасць разнастайных відаў жылля. Асновай гаспадаркі было паляванне. Чалавек здабываў не толькі ежу, але і матэрыялы для адзення, будаўніцтва і паліва. Развіваліся спосабы палявання з дапамогай загонаў, аблаў, лоўчых ям [15, с. 47]. У паляўнічае ўзбраенне ўваходзілі дзіды, дроцікі, боласы, лук і стрэлы.

Запасы ежы, здабытыя краманьёнскім чалавекам, істотна дапаўняліся ад збіральніцтва і рыбалоўства. Праца ў тэты час носіць сацыяльны характар – людзі працавалі не толькі на тое, каб пракарміць сябе, але і для суродзічаў. Запасы ежы назапашваліся ў спецыяльных харчовых ямах, якія выяўлены на месцах пражывання родавых калектываў. Складаным быў і светапогляд тагачаснага чалавека, які даволі шырока адлюстраваны ў творах першабытнага мастацтва і пахавальным абрадзе.

На тэрыторыі Беларусі доўгачасовыя верхне-палеалітычныя паселішчы, створаныя краманьёнцамі (каля 26–24 тыс. г. назад), выяўлены ў Юравічах і Бердыжы. Асобныя крамянёвыя прылады працы мустьерскага тыпу знойдзены каля вёсак Абідавічы і Чамярня Веткаўскага раёна Гомельскай вобласці і ў іншых месцах [16, с. 75–87]. На думку сучасных даследчыкаў, час, калі чалавек упершыню паявіўся на тэрыторыі Беларусі, дакладна вызначыць немагчыма. 3-за спецыфікі тагачаснага кліматычнага асяроддзя гэтая падзея магла адбывацца ў любы перыяд міжледавікоўяў плейстацэну.

Найбольш старажытнымі прыладамі, знойдзенымі на тэрыторыі Беларусі, з'яўляюцца крамянёвыя востраканечнікі, адшчэпы з рэтушшу, скрэблпадобныя прылады мустьерскага тыпу (100–40 тыс. г. назад), знойдзеныя каля в. Падлужжа Чачэрскага, Абідавічы Быхаўскага, Свяцілавічы Веткаўскага і Кляевічы Касцюковіцкага раёнаў. Але датаванне гэтых прылад працы не пацверджана біястратыграфічнымі метадамі; можна сцвярджаць пра з'яўленне на Поўдні Беларусі ў верхнім палеаліце (40–10 тыс. г. назад) напярэдадні максімуму апошняга зледзянення, пра што сведчаць стаянкі Бердыж і Юравічы [17, с. 269].

У пачатку сярэдняга каменнага веку (мезаліту) ледавікі, што пакрывалі даволі значную частку Еўро-

пы і Азіі, адступілі далей на Поўнач. Каля 14 тыс. г. назад мяжа ледніковага покрыва, што аддзяляе рэгіёны вечнай мерзлаты ад астатняга кантыненту, прыняла сучасны выгляд. У выніку значнага пацяплення клімату паўднёвыя тэрыторыі Еўропы і Азіі сталі выключна прыдатнымі для развіцця чалавечай культуры.

Мезаліт – сярэдні каменны век, пераходны ад палеаліту да неаліту (яго храналагічныя рамкі – каля 10–5-га тыс. да н. э.). У тэты час, як і ранней, на тэрыторыі Еўропы пражывала краманьёнскае насельніцтва, тып чалавека не змяніўся, змяніліся толькі колькасныя паказчыкі ў бок значнага павышэння. Галоўным стымулам росту колькасці насельніцтва было змяненне кліматычных умоў і ўдасканаленне прылад працы.

Асноўныя заняткі чалавечых плямён у гэты час – паляванне, збіральніцтва і рыбалоўства. Стаянкі людзей былі адносна невялікімі. Яны падзяляюцца на кароткатэрміновыя і доўгачасовыя, у залежнасці ад наяўнасці жывёльнай ці расліннай ежы ў пэўнай мясцовасці. Мезалітычныя людзі пражывалі да той пары, пакуль колькасць ежы, якую можна было здабыць у названай мясцовасці, дазваляла дастатковае харчаванне сацыяльнай супольнасці. Жытлы гэтага перыяду прадстаўлены наземнымі пабудовамі і збудаваннямі паўзямлянкавага тыпу.

Характэрнай рысай эпохі мезаліту было распаўсюджванне дробных, альбо мікралітычных каменных прылад працы. Мікраліты ў выглядзе вострых каменных пласцінак прымацоўваліся да палкі або косці. Пры такой тэхналогіі людзі атрымалі магчымасць ствараць накіраваныя дзідаў, нажы і пілы. У час палявання і ў розных жыццёвых сітуацыях выкарыстоўваліся разцы, скрабкі, скоблі і іншыя прылады, выкананыя шляхам мікралітычнай тэхналогіі. У гэты час распаўсюдзіліся лук і стрэлы. Паляванне стала больш эфектыўным, што дазволіла тагачасным людзям затрымлівацца на адным месцы пражывання на працяглы перыяд.

На тэрыторыі Беларусі гісторыкі вылучаюць ранні мезаліт (IX–VII тыс. да н. э.) і позні (VI–V тыс. да н. э.). У познім мезаліце былі заселены ўсе рачныя басейны Беларусі, на Захадзе працягвалася развіццё свідэрскай культуры, узнікла нёманская мезалітычная культура, на Усходзе – грэнская і сожская (днепра-дзяснінская) культуры [18, с. 8–14; 19, с. 1–143]. Вядомы помнікі культур кунда, яніславіцкай, каморніцкай, кудлаеўскай.

У перыяд мезаліту насельніцтва еўрапейскай айкумены зрабіла новы крок ва ўдасканаленні рыбалоўства. Рыбу ў мезаліце ўжо здабывалі вудай з прымяненнем касцяных кручкоў, якія археолагі ў вялікай колькасці знаходзяць на стаянках той эпохі. Яе білі гарпунамі, перамяшчаючыся па вадзе на выдзеубаных з дрэва чаўнах і нават лавілі пры дапамозе рыбалоўных сетак, выкананых з кары лазы [20, с. 32–34].

Развіццё прылад працы і ўдасканаленне відаў дзейнасці, што адбылося пасля пацяплення клімату, дало магчымасць працаваць больш дробнымі калектывамі, што вяло да драблення радоў. У гэты час значна павялічваецца колькасць насельніцтва. Толькі на

тэрыторыі Беларусі археолагі выявілі больш за 120 стаянак эпохі сярэднекаменнага веку. З'яўляліся новыя роды, агульная колькасць родавых калектываў значна павялічылася. Узніклі цэлыя аб'яднанні роднасных па паходжанні родавых калектываў.

Роднасць адрознівала іх ад суседніх аналагічных аб'яднанняў. Яны мелі свае асаблівасці матэрыяльнай і духоўнай культуры, сваю мову, тэрыторыю, своеасаблівыя абрадава-рэлігійныя і іншыя прыметы. Усё вышэйпералічанае вылучала іх са структуры былой родавай арганізацыі грамадства і надавала рысы новай грамадскай супольнасці, якая ў навуцы атрымала назву «плямёны».

Плямёны з'яўляліся зародкавай стадыяй фарміравання этнічных супольнасцей. Паступова на тэрыторыі Еўропы аформілася некалькі этнакультурных абласцей. Іх наяўнасць археолагі вызначаюць шляхам вылучэння адрозненняў у спосабах выканання крамянёвых прылад працы. Так, адна з названых этнакультурных абласцей, што размяшчалася ў паўночнай і цэнтральнай частках еўрапейскага кантыненту, характарызавалася знаходкамі буйнапамерных (50–200 мм) прылад працы, выкананых з крамянёвых адшчэпаў і пласцін, атрымала назву макралітычнай.

Ідэалагічныя ўяўленні грамадства перыяду ранняй родавай абшчыны (якая развівалася ў эпоху мезаліту), фарміраваліся пад уплывам пэўнага ўзроўню свядомасці і паступовага назапашвання ведаў аб навакольным асяроддзі. Людзі верылі ў звышнатуральныя сілы духаў (анімізм). Неадушаўлёныя прадметы і з'явы прыроды надзяляліся чалавечымі якасцямі (фетышызм). Ім прыпісвалася магчымасць думачь, дзейнічаць, уплываць на вырашэнне важных у жыцці чалавека праблем. З пачаткам прыручэння жывёл і далейшым развіццём палявання, ад якога ў значнай ступені залежаў дабрабыт грамадскага існавання, у ідэалагічнай свядомасці з'явіліся ўяўленні пра татэмных, роднасных людзям жывёл (татэмізм). На татэмы забаранялася паляванне, перыядычна іх выявам прыносіліся ахвяраванні, на месцах іх устаноўкі маліліся і праводзілі агульнародавыя рытуалы [21].

Такім чынам, з кожнай новай археалагічнай эпохай пашыралася гістарычная тэрыторыя рассялення і пражывання чалавецтва. Ішло ўдасканаленне прылад працы, развіццё сацыяльных адносін, назапашваліся ідэалагічныя ўяўленні. Галоўнае, расла колькасць людзей, прадукцыйных сіл грамадства, пашыралася айкумена.

Па падліках вучоных-дэмографіаў, з часу з'яўлення краманьёнцаў (каля 50–40 тыс. г. назад) на Зямлі змянілася каля 1 600 пакаленняў хома сапіенс і пражывала прыкладна 60–70 млрд чал. [22, с. 211]. Лічыцца, што папуляцыя людзей розных біялагічных відаў і іх падвідаў, якія адначасова пражывалі на Зямлі 1 млн гадоў назад, налічвала каля 100 тыс. індывідаў, да моманту з'яўлення віду хома сапіенс больш за 50 тыс. г. назад – прыкладна 500 тыс., 40–30 тыс. г. назад – каля 5 млн. Да пачатку 4-га тыс. да н. э., пасля пераходу людзей да земляробства і жывёлагадоўлі, на Зямлі пражывала прыкладна 100 млн чал.

У наш час, паводле звестак ААН, на нашай планеце жыве каля 6 млрд чал. Сучаснае чалавецтва

разнастайнае ў расавых, этнічных і культурных адносінах. У адрозненне ад рас шматлікія этнасы (плямёны і іх саюзы, народнасці, нацыі), з якіх складаецца чалавецтва, уяўляюць сабой сацыяльна-гістарычныя супольнасці людзей, якія развіваюцца дзякуючы саплідарнасці з сабе падобнымі паводле мовы, ладу жыцця, культуры і іншых прымет.

З моманту ўзнікнення розных лакальных і рэгіянальных цывілізацый эвалюцыя чалавецтва адбывалася на аснове ўласнага развіцця і запазычання народамі дасягненняў матэрыяльнай і духоўнай культуры іншых народаў. Гісторыя чалавецтва традыцыйна разглядаецца шляхам падзелу яе на Старажытны свет, Сярэднявекі і Новы час.

У эвалюцыі чалавецтва вылучаюцца наступныя тэхналагічныя эпохі: збіральніцтва і палявання, аграрная, індустрыяльнага грамадства, постіндустрыяльнага грамадства, інфармацыйнага грамадства [23, с. 42]. З сярэдзіны XX ст. узмацнілася тэндэнцыя да інтэграцыі эканамічнай, навукова-тэхнічнай, палітычнай і культурнага супрацоўніцтва.

Узніклі новыя жыццёва важныя для чалавецтва глабальныя праблемы, з'явілася новая навука – глабалістыка, прадметам якой выступаюць агульныя заканамернасці развіцця сучаснага чалавецтва ва ўмовах антрапагенна перагружанай Зямлі, стварэнне мадэлей навукова і духоўна арганізаванага свету [24].

Аб'ектыўны працэс больш цеснага яднання чалавецтва (глабалізацыі) стварае перадумовы для ўключэння многіх краін у агульнасусветны эканамічны і навукова-тэхнічны прагрэс, выкарыстання перадавых тэхналогій для ўласнага развіцця, стварэння агульнапланетарнай (глабальнай) цывілізацыі пры захаванні разнастайнасці нацыянальных культур, умоў іх узаемнага ўзбагачэння.

У 2002 г. Генеральная Асамблея ААН прыняла спецыяльную рэзалюцыю аб рэагаванні на глабальныя пагрозы і выклікі чалавецтва (тэхнагенныя катастрофы, рост злачыннасці і наркаманіі, міжнародны тэрарызм і інш.), якая прадугледжвае фарміраванне глабальнай сістэмы процідзеяння гэтым парозам і ажыццяўленне практычных мер, накіраваных на дынамічнае паступальнае развіццё ўсіх састаўных частак сучаснага чалавецтва і яго айкумены [25].

Такім чынам, сучасная археалогія і гістарычная навука адносна поўна асвятляюць пытанні, звязаныя з рассяленнем чалавецтва па тэрыторыі Еўропы і Беларусі ў розныя гістарычныя эпохі. Разам з тым аб'ём ведаў, якімі валодаюць вучоныя на сучасным этапе па праблематыцы айкумены, недастаткова поўны і ўсеабдымны. Спецыфіка гістарычных крыніц, аддаленасць па часе найбольш ранніх этапаў гісторыі чалавецтва і адносная абмежаванасць метадалогіі іх даследавання пакідаюць азначаную праблематыку сярод перспектыўных напрамкаў у развіцці гістарычнай навукі.

Пытанне айкумены ўяўляе цікавасць не толькі адносна старажытнай гісторыі. Сучасныя праблемы, звязаныя з глабалізацыяй, перанаселенасцю зямлі, аднолькаваасцю лёсу ўсіх жыхароў планеты і яго залежнасцю ад тэхнагенных і іншых лакальных і глабальных пагроз таксама даволі востра паўстаюць і чакаюць распрацоўкі на належным навуковым узроўні.

Літаратура

1. История первобытного общества. Общие вопросы. Проблемы антропосоциогенеза. – М., 1983.
2. *Гекатей Милетский* / Гекатей Милетский // Словарь античности. – М., 1994.
3. *Шишова, И.А.* Народы нашей страны в «Истории» Геродота / И.А. Шишова. – М., 1982.
4. *Расадзін, С.Я.* Будзіны, неўры ці скіфы? Праблема дачынення Герадотаваых плямёнаў да тэрыторыі Беларусі / С.Я. Расадзін // Актуальныя пытанні гісторыі Беларусі ад старажытных часоў да нашых дзён : зб. арт. – Мінск, 1992.
5. *Семенов, Ю.И.* Как возникло человечество / Ю.И. Семенов. – М., 1966.
6. Первые люди в Европе / Ж. Альдебер [и др.] // История Европы / пер. с фр. – Минск, 1992.
7. *Алексеев, В.П.* Становление человечества / В.П. Алексеев. – М., 1984.
8. *Кольцов, Л.В.* Финальный палеолит и мезолит Южной и Восточной Прибалтики / Л.В. Кольцов. – М., 1977.
9. *Ксендзов, В.П.* Финальный палеолит и мезолит Поднепровья Беларуси / В.П. Ксендзов // Российская археология. – 1997. – № 1.
10. Природа и древний человек. – М., 1981.
11. *Борисковский, П.И.* Древнейшее прошлое человечества / П.И. Борисковский. – 2-е изд. – Л., 1979.
12. *Тэгако, Л.И.* Основы современной антропологии / Л.И. Тэгако, И.И. Селивон. – Минск, 1989.
13. *Констэбл, Дж.* Неандертальцы / Дж. Констэбл / пер. с англ. – М., 1958.
14. *Калечыц, А.Г.* Старажытны каменны век (палеаліт) / А.Г. Калечыц, У.П. Ксяндзоў // Гісторыя Беларусі : у 6 т. / рэд-кал.: М.П. Касцюк (гал. рэд.) [і інш.]. – Мінск, 2000–2005. – Т. 1: Старажытная Беларусь: ад першапачатковага засялення да сярэдзіны XIII ст. – Мінск, 2000.
15. *Харитонов, В.М.* Лекции по антропогенезу и археологии палеолита / В.М. Харитонов. – М., 1987.
16. *Поликарпович, К.М.* Палеолит и мезолит БССР и некоторых соседних территорий Верхнего Поднепровья / К.М. Поликарпович // Труды Ассоциации по изучению четвертичного периода Европы. – М.; Л.; Новосибирск, 1934. – Вып. 4.
17. *Калечыц, А.Г.* Засяленне першаснае тэрыторыі Беларусі / А.Г. Калечыц // Археалогія і нумізматыка Беларусі. Энциклапедыя. – Мінск, 1993.
18. *Колосов, А.В.* История изучения и проблемы историографии сожской мезолитической культуры / А.В. Колосов // Веснік МДУ імя А.А. Куляшова. – 2005. – № 4.
19. *Копытин, В.Ф.* У истоков гренской культуры. Боровка / В.Ф. Копытин. – Могилев, 2000.
20. *Пілецкі, В.А.* Першабытнае грамадства на Беларусі / В.А. Пілецкі. – Мінск, 1996.
21. *Токарев, С.А.* Ранние формы религии и их развитие / С.А. Токарев. – М., 1964.
22. Цивилизация: прошлое, настоящее и будущее человечества. – М., 1988.
23. *Моисеев, Н.Н.* Быть или не быть... человечеству? / Н.Н. Моисеев. – М., 1999.
24. *Федотов, А.П.* Глобалистика: начала науки о современном мире / А.П. Федотов. – 2-е изд. – М., 2002.
25. *Уткин, А.Н.* Мировой порядок XXI в. / А.Н. Уткин. – М., 2001.

Summary

The degree of scientific research of the occupation of European territory (the territory of Belarus) in the paleolith and mesolith is shown. The content and history of universe are shown. Some problems of population which appeared to be important for humanity in the early XXI century are demonstrated.

06.07.2009

Н. П. Горов

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ МЕТОДОВ ВЕДЕНИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Анализируется проблема использования и внедрения различных прикладных аспектов электронных методов ведения оптовой торговли в Республике Беларусь. Формулируются приоритетные задачи системы организации оптовой торговли, рассматривается опыт внедрения многофункциональных информационных систем в торговлю. Предложен механизм развития электронной торговли Республики Беларусь на основе создания и развития Центра электронной оптовой торговли. Показаны пути применения методов электронной оптовой торговли в области внешнеэкономической деятельности и обеспечения насыщенности внутреннего рынка.

В условиях углубления глобального финансового кризиса в экономиках торговых партнеров Республики Беларусь становятся все более востребованными электронные методы ведения оптовой торговли. Актуальность приобретают различные схемы бартерных операций, так как перед предприятиями реального сектора экономики особо остро стоит проблема взаиморасчетов из-за серьезных перебоев в функционировании финансовых институтов. Примером можно служить создание в Российской Федерации под руководством Г. Стерлигова Антикризисного расчетно-товарного центра, который позиционируется как «система глобального бартера» и располагает разветвленной филиальной сетью на территории РФ (более 20 региональных филиалов), имеет международные представительства в Казахстане, Великобритании, Гонконге и других странах.

Мировая практика свидетельствует о возможности снижения до 15 % общих издержек по сделкам купли-продажи товара за счет внедрения электронных методов оптовой торговли [1]. Учитывая, что торговля является основной формой международных экономических отношений [2], а Республика Беларусь относится к числу стран с ограниченными природными ресурсами и невысокой емкостью внутреннего рынка, активная внешнеэкономическая деятельность имеет в республике приоритетное значение. Это обуславливает необходимость не только изучать, но и максимально оперативно внедрять позитивный зарубежный опыт в сфере оптовой торговли.

В Республике Беларусь производится преимущественно энергоемкая продукция, которая оказалась наиболее серьезно подвержена снижению спроса в ходе глобального экономического спада. Минеральные продукты, продукция химической промышленности, продукция машиностроения и металлопереработки объективно входят в перечень товарных позиций, спрос на которые падает гораздо более быстрыми темпами, нежели спрос на дешевые потребительские товары.

По данным таможенной статистики внешней торговли Республики Беларусь [3], отрицательное saldo внешней торговли за первое полугодие 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. выросло на 86,6 % и составило в абсолютном выражении

3 742,9 млн долл. Коэффициент покрытия импорта экспортом снизился на 18,8 %.

Несмотря на усложнившиеся внешние условия функционирования, на современном этапе система организации оптовой торговли республики попрежнему должна ориентироваться на приоритетное решение задач народнохозяйственного комплекса, среди которых наиболее актуальными являются:

- придание дополнительной динамики продвижению отечественных технологий, научных разработок, товаров и услуг на международные рынки в сочетании со стимулированием совместных разработок при задействовании отечественных производственных площадей, мощностей и кадров;
- упорядочение предложений по реализации производимой в республике и импортируемой продукции на внутреннем рынке, а также его насыщение, формирование системного подхода к политике в указанной области;
- создание эффективных, отвечающих современным требованиям систем взаиморасчетов и взаимопоставок, в том числе на межгосударственном уровне.

В контексте перечисленных задач одним из этапов создания благоприятных условий для повышения деловой активности и развития бизнеса в Республике Беларусь может стать внедрение системы электронной оптовой торговли. Исследуя накопленный отечественный опыт внедрения электронных торговых систем, в настоящее время можно сказать, что наибольшие результаты в этой области достигнуты благодаря созданию национальной товарной биржи. Внедрение биржевых методов торговли стало наиболее эффективным рыночным механизмом формирования оптового рынка республики. На начавшей работу с 2005 г. Белорусской универсальной товарной бирже успешно функционируют секции: лесоматериалов; металла; сельскохозяйственной продукции. Общий объем сделок, заключенных в течение 2008 г., составил более 3,7 трлн руб.

В информационной торговой системе ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» успешно функционирует электронная площадка реализации металлопродукции по предложениям основных поставщиков, на которой в настоящий момент аккредитованы все организации, являющиеся основными поставщиками черных металлов и изделий из них в Рес-

публику Беларусь. По состоянию на 30 июня 2009 г. на площадке регулярно осуществляют закупки 1 052 субъекта хозяйствования [4]. Объем совершенных сделок за первое полугодие 2009 г. составил 79,3 млрд руб.

Анализ опыта вышеперечисленных методов ведения оптовой электронной торговли позволил выявить следующие пути их использования в области внешнеэкономической деятельности и в части регулирования и обеспечения насыщенности внутреннего рынка.

Использование методов ведения электронной торговли во внешнеэкономической деятельности. Товаропроводящие сети, через которые в основном на внешние рынки осуществляется реализация белорусской продукции, как правило, имеют узкую специализацию. Практика создания многопрофильных Торговых домов не получила необходимого распространения.

В настоящее время перед предприятиями реального сектора экономики стоят проблемы реализации продукции по конкурентным ценам и освоения новых, нетрадиционных рынков сбыта. Ситуация усугубляется неплатежами за поставленную продукцию, необходимостью быстрого реагирования на изменяющуюся конъюнктуру рынка. Существенной остается проблема закупок товаров, относящихся к категории «критического импорта».

Для решения обозначенных проблем необходимо искать новые подходы к продвижению и популяризации белорусской продукции, которые смогут в краткосрочной перспективе дать ощутимый экономический эффект. К таким подходам можно отнести создание:

1. *Национального торгового интернет-портала Республики Беларусь*, который сконцентрирует все экспортные предложения предприятий-производителей страны и предприятий оптового звена с возможностью непосредственного заключения прямых договоров поставки продукции, а также предложения по закупкам товаров «критического импорта» с использованием:

- для реализации *ликвидной продукции* – электронных аукционов на повышение, позволяющих добиться максимальной цены при прочих равных условиях. В настоящее время данный вид аукционов реализован на Белорусской универсальной товарной бирже;

- для реализации *низколиквидной продукции* – постоянно проводимых электронных аукционов, где покупателем может предлагаться любая цена, а продавец имеет право в любой момент согласиться (или не согласиться) с предложением покупателя. Другим вариантом реализации низколиквидной продукции может быть реализация продукции по предложениям с возможностью выставления покупателем встречного предложения (данный вариант продаж используется на площадке торговли металлопродукцией по предложениям основных поставщиков). Эти методы позволяют реализовать товар с выбором наиболее приемлемого предложения из возможных;

- для закупок товаров *критического импорта* – электронных аукционов на понижение, позволяющих

добиться минимальной цены при прочих равных условиях (реализован на Белорусской универсальной товарной бирже).

Выбор требуемой схемы реализации товара (продукции), условий ее реализации или закупки осуществляется предприятием-производителем (предприятием оптового звена).

2. *Национальной виртуальной выставки* производимой в Республике Беларусь продукции (товаров, услуг), которой отводится основная роль в популяризации белорусских товаров путем включения в нее детальной, в том числе визуальной, технической и другой информации об экспортном потенциале страны, сравнительных характеристиках продукции, необходимой информации о предприятиях-производителях, их потребностях в инвестициях и т. д.

Для уточнения информации о размещенном на Национальном торговом портале экспортном предложении, поиске требуемого товара, предприятия-производителя потенциальный покупатель может получить все данные, которые содержатся в информационном ресурсе Национальной виртуальной выставки.

Виртуальные экспозиции Национальной виртуальной выставки кроме включенных в Национальный торговый портал должны быть представлены в виде:

- центральной экспозиции (например, на Республиканском выставочном комплексе ГО «Белресурсы»);

- региональных экспозиций в областных центрах республики;

- иных стационарных экспозиций (например, на Всероссийском выставочном центре в Москве);

- передвижных экспозиций для мероприятий, проводимых в рамках Национальных выставок Республики Беларусь за рубежом;

- Web-экспозиций со свободным доступом в сети Интернет.

3. *Национальной виртуальной товаропроводящей сети Республики Беларусь*, объединив в единое информационное пространство субъекты товаропроводящих сетей за рубежом, имеющие белорусскую долю в уставном фонде, а также иные организации (их представительства), включаемые в работу по популяризации белорусской продукции.

Цель создания Национальной виртуальной товаропроводящей сети – доведение до потенциального покупателя (инвестора) совокупности экспортных предложений (потребностей в инвестициях) всех предприятий-производителей республики и предприятий оптового звена с возможностью непосредственного заключения прямых договоров поставки продукции.

Национальная виртуальная товаропроводящая сеть Республики Беларусь должна объединить:

- имеющиеся товаропроводящие сети (как ведомственные, так и предприятий-производителей, Торговые дома, представительства), иные каналы реализации белорусской продукции;

- заграничные учреждения Республики Беларусь;

- представительства Торгово-промышленной палаты;

- иные организации, обладающие любыми возможностями по популяризации и продвижению на внешние рынки белорусской продукции.

В них, в зависимости от конкретной ситуации, могут быть:

- оборудованы отдельные торговые залы или залы презентаций (например, оборудованные залы торгов и презентаций в белорусском павильоне на Всероссийском выставочном центре в Москве);

- установлены информационные панели или терминалы доступа;

- выделены отдельные (или подключены имеющиеся) рабочие места, оснащенные компьютером;

- установлено оборудование беспроводной связи (Wi-Fi), позволяющее владельцам ноутбуков, сотовых телефонов, имеющих соответствующие функции, обеспечить доступ к предложениям белорусских товаропроизводителей и выйти на прямые контакты;

- установлены стенды, рекламирующие возможности получения информации о всех экспортных предложениях, о возможности заключения прямых контрактов, о перечнях субъектов Национальной виртуальной товаропроводящей сети Республики Беларусь, а также иные рекламные материалы и т. д.

Созданная инфраструктура Национальной товаропроводящей сети может быть ориентирована на решение задач консолидации закупок определенных товаров, относящихся к «критическому импорту».

Использование методов ведения электронной торговли в регулировании и обеспечении насыщенности внутреннего рынка. На внутреннем рынке наиболее значимыми являются проблемы продвижения белорусской продукции, обеспечения насыщенности потребительского рынка и контроля товародвижения и ценообразования. В целях их решения предлагается обеспечить оптовую закупку определенных категорий товаров, осуществляемых организациями розничной торговли для последующей продажи в рознице, на электронных торговых площадках Национального торгового портала с использованием схем торгов на понижение или реализации товаров по предложениям.

В случае определения такого порядка закупок товаров розничными торговыми субъектами у оптового звена (производителя) может быть:

- достигнута «прозрачность» товарооборота определенных товарных групп;

- обеспечен контроль розничных цен исходя из «прозрачных» оптовых закупочных цен. Это принесет гораздо больший результат, чем «временный «устрашающий» эффект», отмечаемый Комитетом государственного контроля в письме в Совет Министров Республики Беларусь от 02.02.2009 № 09/1-584 «О ситуации на потребительском рынке»;

- на основании мониторинга оптовых и розничных цен обеспечено эффективное принятие управленческих решений и регулирование рынка.

Представляется целесообразным на Национальном торговом портале объединить предложения по реализации товаров в розницу (предоставление услуг, выполнение работ), осуществляемых посредством или с использованием интернет-технологий, путем определения стандартного протокола вза-

имодействия с Национальным торговым порталом существующих интернет-сайтов организаций розничной торговли.

Для организаций, не имеющих собственных интернет-сайтов, в качестве интернет-сайта можно использовать стандартный шаблон интернет-сайта, включаемый в состав Национального торгового портала и сопровождаемый по типовой технологии.

Использование методов электронной торговли при осуществлении государственных закупок. В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 20.12.2008 г. № 1987 «О некоторых вопросах осуществления государственных закупок» [5] определен перечень товаров, государственная закупка которых может осуществляться в форме электронной торговли. Товары и услуги выставляются в торговой электронной системе путем включения информации о них в оферты, в том числе конкурсные предложения по государственным закупкам.

В то же время государственные закупки могут осуществляться на организованных в электронной форме аукционах (аукционах с использованием электронных торгов).

Таким образом, создание Единой республиканской площадки на Национальном торговом портале, где организатор государственной закупки сам определяет форму осуществления закупки и осуществляет ее, упорядочит проведение госзакупок в целом и даст значительный экономический эффект. Задачами площадки (уполномоченной на ее создание организации, например ГО «Белресурсы») будут обеспечение равнодоступности всех участников к нужной информации; решение организационных вопросов и вопросов безопасности; обеспечение полного соблюдения требований законодательства; создание необходимых условий для самостоятельной работы на площадке организаторов государственных закупок.

Реализация заключения договоров по госзакупкам в электронной форме не только обеспечит равную доступность всех участников и полную «прозрачность» заключаемой сделки, но и устранил основные недостатки системы конкурсных закупок:

- длительность проведения процедуры конкурса;
- невозможность изменения в ходе проведения конкурса цены предложения, что часто снижает эффективность закупки.

Таким образом, в условиях негативного влияния мирового финансово-экономического кризиса именно электронные методы ведения оптовой торговли становятся одним из ключевых факторов опережающего развития, обеспечивающих повышение конкурентоспособности продукции, производимой в республике, реализацию имеющегося экспортного потенциала, а также укрепление устойчивости финансово-экономического положения предприятий-производителей и насыщение потребительского рынка.

За счет консолидации предложений по реализации товара в одном месте – на Национальном торговом портале Республики Беларусь, полной их доступности с использованием интернет-технологий, предлагаемых гибких форм реализации (покупки) товара, наличии необходимой информации о самом

производителе (оптовом поставщике), ценовой информации, может быть достигнут качественно иной уровень информационной поддержки продвижения белорусской продукции, ее популяризации и привлечении необходимых инвестиций в экономику республики. Новый качественный уровень могут получить разного рода акции по продажам продукции, проводимые как предприятиями-производителями, так и предприятиями розничной торговли, за счет широкого распространения и всеобщей доступности информации о таких акциях.

В целом, электронные методы торговли позволяют:

- снизить закупочные цены, устранить посреднические звенья, выбрать оптимальный вариант поставки, обеспечить контроль товародвижения, сократить издержки по сопутствующим услугам (транспортным, складским, страховым), предоставляя их или как самостоятельные услуги, или как услуги, дополняющие определенную поставку товара;

- повысить эффективность контроля ценообразования, обеспечив «прозрачность» формирования

оптовых цен и на их основе – контроль и мониторинг розничных цен;

- обеспечить быстрое реагирование на изменение конъюнктуры рынка как со стороны организаций-производителей (включая импортозамещение), так и со стороны организаций оптовой и розничной торговли;

- обеспечить для мелких и средних предприятий розничной торговли требуемый ассортимент и расширить его за счет доступности предложений товара по реальным ценам и на требуемых условиях, а для предприятий оптового звена – консолидировать заявки на поставку продукции от большего количества мелких и средних покупателей;

- повысить эффективность продвижения продукции многих предприятий регионального уровня, имеющих потенциально высокие возможности экспорта продукции, за счет их представления в едином виртуальном блоке с крупными предприятиями-производителями.

Литература

1. *Паньшин, Б.Н.* Факторы развития электронной торговли в Беларуси / Б.Н. Паньшин // Электронная торговля в СНГ и восточноевропейских странах : материалы VIII междунар. конф., Минск, 25–26 апр. 2007 г. / БГУ; редкол.: Б.Н. Паньшин [и др.] – Минск, 2007. – С. 5–9.
2. *Задиран, С.В.* Электронная торговля: новая форма старых отношений / С.В. Задиран // Промышленно-торговое право. – 2008. – № 2 (75). – С. 34–41.
3. Таможенная статистика внешней торговли Республики Беларусь / Государственный таможенный комитет Республики Беларусь; сост. Л.С. Досов [и др.]. – Минск, 2009. – № 2 (52). – С. 5.
4. Черные металлы: спад продолжается / редкол.: С.Я. Попудренко [и др.] // Биржевой бюллетень. – 2009. – № 3 (11). – С. 10–14.
5. О некоторых вопросах осуществления государственных закупок: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 20.12.2008 г. № 1987 [Электронный ресурс] // Национальный правовой портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <<http://www.pravo.by>>. – Дата доступа: 27.04.2009.

Summary

Major factories in Belarus typically refer to power-intensive industries, so the demand to their production, such as chemical and mineral raw materials, metal and machine building products turned out to be most significantly responsive to the reduction, caused by world financial and economical “collapse”. Due to these trends the wholesale in the Republic of Belarus is under severe strain and the article analyses its most recent problems and details introductory strategies and priorities for electronic commerce to solve them.

17.09.2009

С. В. Подчаша

РЕКЛАМА КАК ОБЪЕКТ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ РЫНКА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

На примере рынка гостиничных услуг рассматриваются теоретические и практические аспекты эффективности рекламы как объекта взаимоотношений между субъектами рынка. Предлагаются мероприятия по повышению эффективности рекламной деятельности гостиничного предприятия, рассматриваются факторы, влияющие на эффективность его рекламы. Приводится алгоритм передачи части функций по продвижению от гостиничного предприятия туристской организации. Созданы модели разработки и проведения рекламной кампании гостиничного предприятия.

В современных условиях прослеживается тенденция к расширению сферы услуг. Индустрия гостеприимства – один из секторов этой быстро развивающейся сферы. В Республике Беларусь ставилась цель *сформировать и развивать высокоэффективный и конкурентоспособный туристский комплекс, обеспечивающий, с одной стороны, широкие возможности для удовлетворения потребностей отечественных и зарубежных граждан в разнообразных туристских услугах, а с другой – значительный вклад в развитие экономики страны.* Для достижения цели была разработана Национальная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2008–2010 гг. [4]. Необходимым условием реализации Программы является создание соответствующей инфраструктуры, в том числе гостиничного комплекса, эффективность развития которого связана с проведением грамотной рекламной политики.

В индустрии гостеприимства реклама обладает рядом особенностей, обусловленных свойствами как услуг, так и самой индустрии и ее товара – гостиничного продукта. Изучение данной специфики, понимание эффективности и необходимости использования комплекса методов продвижения гостиничных услуг позволит предприятиям индустрии гостеприимства не только улучшить финансовые показатели, но и способствовать продвижению белорусского туристического продукта, как и имиджа Республики Беларусь за рубеж.

По вопросам рекламы западными и отечественными учеными проведено много исследований, накоплен значительный фактический материал. Общетеоретические подходы к изучению проблемы основаны на исследовании в области маркетинга, на теоретическом обобщении результатов научных разработок отечественных и зарубежных авторов (И. Л. Акулич, Г. Л. Багиев, Дж. Бернет, Е. П. Голубков, Е. Дихтль, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Т. Д. Маслова).

Теоретические исследования рекламы проводили Д. Аакер, Т. Амблер, Р. Батра, К. Бове, Дж. Белч, Л.Ю. Гермогенова, А. Дейан, Е.С. Кара-Мурза, А. Кочеткова, Г. Картер, Дж. Майерс, Р. И. Мокшанцев, С. Мориарти, А. Н. Мудров, Д. Огилви, Ф. Г. Панкратов, И. Л. Рожков, Е. В. Ромат, Ч. Сендидж, Э. Уткин, У. Уэллс, В. Г. Шахурин и др. Становление и развитие туристского маркетинга и туристской рекламы, их роль в гостиничной индустрии рассматривали Н. Л. Безру-

кова, Дж. Боуэн, А. П. Дурович, М. В. Ефремова, Ф. Котлер, Дж. Мейкенз, Н. Морган, М. А. Морозов, М. А. Пивоварова, А. Причард, С. С. Скобкин, В. Т. Шубаева, В.С. Янкевич. Рекламу гостиничных услуг по туристскому и гостиничному бизнесу изучали В. Азара, А. И. Балабанова, М. В. Ефремова, М. А. Жукова, А. С. Запесоцкий, Е. В. Иванова, Е. Н. Ильина, В. А. Квартальнова, А. Д. Чудновский, Г. А. Яковлева.

Вместе с тем отсутствуют комплексные и всесторонние исследования по теоретическим и практическим аспектам эффективности рекламы как объекта взаимоотношений между субъектами рынка. Многоаспектность проблем, обусловленных взаимоотношениями между участниками рынка, связанных с рекламной деятельностью и ее эффективностью, их теоретическая и практическая значимость, недостаточное их рассмотрение в литературных источниках определили актуальность и основные направления данного исследования.

Факторы, оказывающие влияние на эффективность рекламы гостиничного предприятия.

Эффективность рекламы предприятия индустрии гостеприимства зависит от ряда факторов (рисунок 1):

- *факторы гостиничного предприятия* – понимание управленческими кадрами необходимости рекламы в осуществлении предпринимательской деятельности; рекламный бюджет; уровень профессионализма сотрудников, занимающихся рекламой и др.
- *факторы посредника* (как рекламного агентства, так и туристской организации) – профессионализм сотрудников; материально-техническая база; степень заинтересованности в конечном результате соответствующей рекламной кампании и т. д.
- *факторы потребителя* – личностные (возраст, образ жизни, род занятий) и психологические (мотивы, потребности, восприятие, отношение, убеждение, оценка) особенности.
- *факторы внешней среды* – экономические (уровень развития экономики; этап экономического цикла; уровень цен; величина доходов и сбережений; возможность получения кредита); культурные (взгляды, ценности, нормы поведения); социальные (общественный класс, национальный и религиозный состав населения); правовые (нормативное регулирование предпринимательской и рекламной деятельности) [1].

Следует отметить, что факторы гостиничного предприятия, посредника и потребителя оказывают



Рисунок 1 – Факторы, воздействующие на эффективность рекламы

Источник: Разработка автора

более существенное влияние на эффективность рекламы гостиничного предприятия, в то время как факторы внешней среды оказывают опосредованное воздействие на рекламную деятельность и должны учитываться сотрудниками, отвечающими за рекламную деятельность.

Учитывая низкую эффективность традиционных средств распространения рекламы гостиничных услуг (ввиду высокой стоимости при слабой концентрации целевого сегмента), гостиничным предприятиям рекомендуется передать часть функций по продвижению своих услуг посредникам – туристическим организациям, которые осуществляют схожие мероприятия, и увеличить размер их комиссионного вознаграждения, а также уделить больше внимания на средства интернета и выставочную деятельность в стране и за рубежом.

Алгоритм построения оптимальной системы взаимодействия гостиничного предприятия с посредниками по вопросам предоставления рекламных услуг. При построении оптимальной системы взаимодействия с посредниками по вопросам предоставления рекламных услуг (в частности, с туристскими компаниями),

гостиничное предприятие должно учитывать ряд моментов.

Сотрудники маркетингового отдела гостиницы должны проанализировать рекламную деятельность, проводимую своими силами. В случае выявления неэффективных методов и средств распространения рекламной информации важно определить необходимость задействования каналов продвижения в маркетинговой деятельности предприятия.

Следует учитывать тот факт, что максимальный эффект от рекламной деятельности на рынке гостиничных услуг возможно достичь только при использовании синергетического эффекта различных методов и средств, ориентированных на повышение спроса на гостиничные услуги на конкретных потребительских сегментах. В этой связи при определении малоэффективных форм продвижения гостиничных услуг необходимо рассмотреть возможность передачи части функций по продвижению туристским организациям. Для этого предлагается использовать следующий алгоритм действий (рисунок 2).

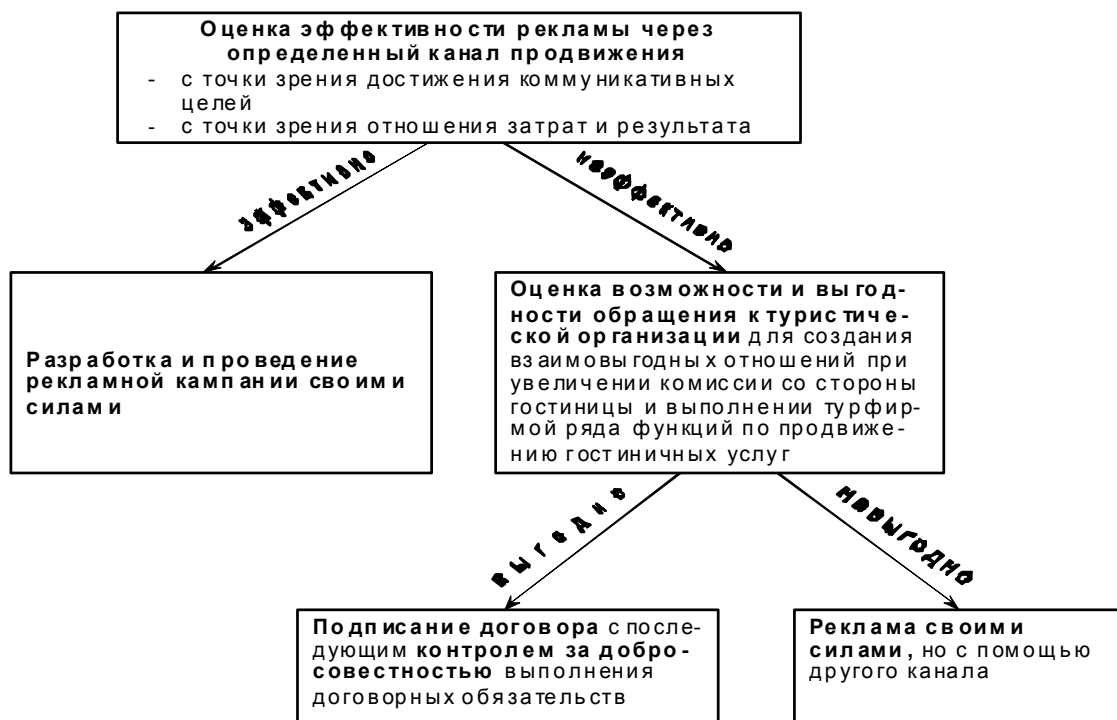


Рисунок 2 – Алгоритм передачи части функций по продвижению от гостиничного предприятия туристской организации

Источник: Разработка автора.

Модели разработки и проведения рекламной кампании гостиничного предприятия. Вышеизложенное свидетельствует, что в процессе разработки рекламной кампании предприятие индустрии гостеприимства в зависимости от эффективности канала продвижения может выбрать одну из четырех моделей ведения рекламной деятельности: собственными силами гостиничного предприятия; с помощью рекламного агентства; совместно с туристской организацией; путем передачи части функций по рекламе туристской организации (таблица). Исходя из этого, можно предложить следующие рекомендации:

1. Крупным гостиничным организациям при ведении рекламной деятельности следует сотрудничать с крупными туроператорами по продвижению своих услуг на зарубежный рынок путем передачи части рекламных функций (разработка и проведение рекламной кампании, предназначенной для туристов, и небольших туристических агентств) посреднику (туристской организации). При этом больше внима-

ния следует уделить созданию и поддержанию высокого качества web-сайта, а также выставочной деятельности как в стране, так и за рубежом. Привлечение рекламных агентств оправдано для создания печатной (плакаты, брошюры, календари, визитки и т. д.) и сувенирной продукции.

2. Небольшим гостиничным предприятиям больше внимания уделить совместной деятельности с туристскими организациями (совместные рекламные акции, участие в выставках и др.), поддержанию работы корпоративного web-сайта. Работа с посредниками (рекламными агентствами) должна вестись при разработке web-сайта, а также при создании печатной и сувенирной продукции.

Следует учесть, что туристская организация должна быть заинтересована в продвижении гостиничных услуг определенного предприятия. Это может иметь место, если:

- туристской организации предоставили вознаграждение, которое позволяет ей покрывать свои

расходы на обработку и пересылку бронирований, а также направить часть средств на маркетинг и продвижение турпродукта на рынке, а также получать прибыль;

- гостиничные услуги в полной мере удовлетворяют нуждам и потребностям потребителей целевого сегмента, на который ориентировано туристское предприятие.

При построении долгосрочных отношений с туристскими организациями гостиничному предприятию рекомендуется сотрудничать с различными типами туристических предприятий на разных условиях. В частности, при построении договорных отношений с туристскими агентствами (небольшими туристическими фирмами, у которых есть свои розничные и корпоративные клиенты, но нет возможности тратить значительные средства на издание собственных каталогов, ценовых предложений и рекламу), гостиница может предоставить агентские цены с заложенной в них комиссией (как правило – 10%), покрывающие собственные расходы турагентства на поиск клиента, обработку и пересылку бронирования. При этом сформированной гостиницей ценой является та, по которой турфирма ведет продажу услуги конечному клиенту (хотя турагентство может продавать услугу на рынке по цене и меньшей, чем цена гостиницы, жертвуя частью своих комиссионных). Такое формирование цены для турагентства объясняется тем, что агенту не приходится тратить время, деньги и силы на образование собственных цен, выпуск каталогов и рекламу. Применение такого ценового подхода в отношении турагентств гарантирует гостинице получение некоторого потока клиентов, концентрирующихся вокруг турагентств, находящихся в самых разных точках земного шара. В этой связи гостиницы заинтересованы в работе, которую проводят турагентства. Но она возможна при условии соблюдения гостиницей интересов турагентств.

При построении отношений с туроператорами (это крупные туристические компании, создающие собственные пакеты из отдельных туристических услуг) гостиница должна иметь в виду некоторые позиции. В противоположность турагенту туроператор сам образует конечные продажные цены как на отдельные услуги, так и на турпакеты, в связи с чем в отношении туроператора гостиница должна использовать «чистые» цены (образованы от максимальных цен со скидкой, без заложенной в них комиссии). Цена услуг для туроператора должна давать ему возможность образовать для своих турагентств цену с агентской комиссией. Разница с ценой у гостиничной стойки может достигать 15–20 %. Цена услуг для туроператора должна позволять ему покрывать свои расходы на обработку и пересылку бронирований, а также направить часть средств на маркетинг и продвижение турпродукта на рынке. Конечная цена продажи, формируемая туропера-тором от цены услуг, предоставленных гостиницей, не должна быть выше, чем соответствующая цена продажи, устанавливаемая самой гостиницей для розничных покупателей, турагентств, так как туроператоры – самый перспективный рынок сбыта услуг гостиницы, поскольку со своей агентской сетью они обладают большими возмож-

ностями для организации продажи, чем сама гостиница [5].

Для оказания помощи турфирме (прежде всего туроператору) в совместной борьбе за клиента гостиница должна предоставить туристской компании следующие преимущества:

- право самостоятельно подтверждать клиентам места в гостинице. Тогда туроператор (турагент) делает это сразу при получении от клиента заказа, не тратя времени и денег на связь с гостиницей в момент обслуживания клиента, но уведомив гостиницу о произведенном бронировании. При одинаковых условиях клиент всегда предпочтет купить услугу, которая может быть подтверждена немедленно, а не на следующий день (как это имеет место на белорусском рынке туристских услуг);

- возможность турфирме давать клиенту собственный номер бронирования, который он сообщает при заезде в гостиницу. Соответственно при заезде клиента гостиница должна суметь отыскать его в своей внутригостиничной системе по тому номеру, который был сообщен клиенту турфирмой;

- возможность оплаты клиентом услуг там, где ему удобно, и тем способом, который он предпочитает. Это означает, что гостиница должна принимать от клиентов кредитные карты. Гостиница должна быть готова получать деньги вместо турфирмы, то есть в том размере, который был объявлен клиенту турфирмой. При таком способе расчетов гостиница сразу получает деньги от турфирмы за услуги. Более того, подлежащая перечислению турфирме разница может рассматриваться обоими партнерами как депозит турфирмы в гостинице за клиентов, оплату по которым она будет производить сама;

- включать различные дополнительные услуги (подноску багажа, трансфер и т. д.) в стоимость размещения;

- подготовить и предоставить турфирмам буклеты и другие информационные материалы на разных языках;

- мотивировать турфирму увеличением размера скидки (комиссии) при увеличении потока клиентов;

- формировать специальные цены для vip-клиентов турфирмы;

- предложить туроператору организовать ознакомительный тур (fam-trip) в гостиницу для своих турагентств с предоставлением им на этот период бесплатного размещения и других сопутствующих услуг;

- рекомендовать турфирме проводить поиск систем резервирования, где может вестись продажа услуг гостиницы.

При выборе партнера для реализации гостиничных услуг с выполнением функций по их продвижению (за которые туристская организация будет получать перечисленные выгоды) необходимо учитывать:

- репутацию туристской организации;
- количество собственных каналов продаж;
- величину агентской сети турфирмы;
- возможность расширения деятельности турфирмы;

- объемы продаж туристского продукта в прошлом;

Таблица – Модели разработки и проведения рекламной кампании гостиничного предприятия

Элемент модели	Модели разработки и проведения рекламной кампании гостиничного предприятия	
	С собственными силами гостиничного предприятия	С помощью рекламного агентства
1	2	3
Посредник	–	Рекламное агентство
Стратегия	Минимизация издержек	
Функции предприятия индустрии гостеприимства в сфере рекламной деятельности	от рекламных исследований и планирования рекламной деятельности до разработки рекламных обращений, производства рекламоносителей и размещения рекламы в СМИ	- разработка общей концепции - планирование бюджета - контроль за качеством, этичностью
Функции посредника в сфере рекламной деятельности	–	- проведение исследований - разработка рекламного обращения - разработка и производство рекламы - размещение в СМИ
Преимущества для предприятия индустрии гостеприимства	- полный контроль за всеми этапами разработки и проведения рекламной кампании - возможность экономии средств	- небольшое количество персонала, отвечающего за рекламу - высокая компетентность и профессионализм - у посредников имеются тесные взаимоотношения с каналами
Недостатки для предприятия индустрии гостеприимства	- большой штат сотрудников - проблема подбора кадров - «внутрифирменная слепота» сотрудников - высокие затраты	- отсутствие специализации на сфере гостеприимства - одновременная работа со многими проектами - дополнительные затраты
Преимущества для посредника	–	–
Выводы	Высокий эффект может быть достигнут только при работе с достаточно сконцентрированной целевой аудиторией (например, реклама через интернет, туристические выставки)	Часто низкий эффект от рекламной деятельности из-за высокой стоимости (на зарубежном сегменте) и отсутствия специализации (и понимания специфики бизнеса)

Модели разработки и проведения рекламной кампании гостиничного предприятия	
Совместно с туристской организацией	Передача части функций по рекламе туристской организации
4	5
Туроператор/турагент	Туроператор
Партнерство / развитие отношений с посредниками	Партнерство / развитие отношений с посредниками
- разработка общей концепции - планирование бюджета - участие в рекламной кампании - разработка рекламного обращения - контроль за качеством, этичностью	- контроль за качеством, этичностью
- проведение исследований - разработка общей концепции - планирование бюджета - разработка рекламного обращения - производство рекламы - размещение в СМИ	от рекламных исследований и планирования рекламной деятельности до разработки рекламных обращений, производства рекламоносителей и размещения рекламы в СМИ
- снижение издержек - небольшое количество персонала, отвечающего за рекламу - отсутствие необходимости вести часть функций (исследования, размещение рекламы и др.) - гарантия загрузки	- минимальный штат сотрудников, отвечающих за рекламу - снижение транзакционных издержек - долгосрочное сотрудничество - гарантия загрузки
- необходимость выплаты более высокой комиссии - предоставление дополнительных преимуществ посреднику - особое внимание контролю за рекламой (высокие требования к персоналу)	- необходимость выплаты более высокой комиссии - особое внимание контролю за рекламой (высокие требования к персоналу)
- повышенная комиссия - дополнительные преимущества - гарантированное предоставление мест размещения	- повышенная комиссия - дополнительные преимущества - гарантированное предоставление мест размещения
Высокий эффект может быть достигнут при проведении совместных сезонных рекламных акций, участия на консолидированных выставочных стендах	Высокий эффект может быть достигнут в случае работы с крупной компанией, имеющей широкую сеть туристических агентств.

Источник: разработка автора.

- состояние и возможности маркетинговой деятельности туристской организации [2].

После определения эксклюзивных партнеров и условий взаимодействия наступает стадия подписания договоров и контрактов. Контракт (договор) необходим для урегулирования обязанностей и ответственности сторон, в частности в ситуациях, когда остаются непроданными места в гостиницах, не выполняются оговоренные мероприятия по продвижению гостиничных услуг, чтобы предусмотреть систему санкций, штрафов для каждого конкретного случая. В начале работы с новым партнером рекомендуется подписывать кратковременный контракт, чтобы убедиться в правильности выбора партнера, при этом предусмотреть возможность заключения долгосрочного контракта в дальнейшем.

В договоре следует жестко закрепить, что при судебном разбирательстве по вопросам этичности рекламы туристская фирма должна выступать на стороне гостиничного предприятия, самостоятельно урегулировать все претензии и возместить расходы.

При подготовке и заключении договора необходимо отразить, что вся рекламная деятельность по продвижению услуг гостиницы должна согласовываться со специалистами отдела маркетинга, для того чтобы она проводилась в строгом соответствии с требованиями законодательства и моральных норм и правил. Данное требование является особенно принципиальным для гостиничного предприятия, так как при использовании недостоверной информации в рекламе в первую очередь отразится на производителе услуг (гостиничном предприятии), а не на посреднике (туристской организации). Неэтичная реклама приводит к созданию отрицательного отношения к рекламируемому товару или услуге. Хотя эпатажная реклама и гарантированно привлекает к себе внимание с наименьшими финансовыми затратами, в рамках наших традиционных норм она воспринимается как вульгарная и двусмысленная. В этой связи реклама не должна содержать непристойностей, поскольку это приведет к отторжению большой группы потенциальных клиентов и отразится не столько на турфирме, сколько на гостиничном предприятии.

Для проведения рекламной кампании собственными силами гостиничному предприятию рекомендуются следующие средства:

- реклама в узкоспециализированной прессе (более эффективным оказывается размещение обращения в спецвыпусках, посвященных выставочным мероприятиям);

- печатная реклама: издание различных проспектов, буклетов, плакатов и рекламных листовок (для использования в выставочных мероприятиях), фирменных почтовых конвертов и почтовой бумаги, наклеек и бирок для багажа, визитных карточек и т. д.;

- аудио- и телереклама (рекомендуется использовать на выставочных мероприятиях и различных семинарах);

- рекламные сувениры для раздачи клиентам гостиницы и посетителям выставок с целью популяризации гостиницы и напоминания о ней и ее услугах;

- реклама в интернете как наиболее эффективным способе доведения рекламной информации до целевой аудитории [3].

Комплексный анализ теоретических и практических аспектов взаимоотношений между субъектами рынка по вопросам рекламной деятельности гостиничного предприятия Республики Беларусь позволил выделить наиболее важные результаты, содержащие элементы научной новизны.

В целях оптимизации взаимоотношений между субъектами рынка гостиничных услуг по вопросам предоставления рекламы разработан алгоритм передачи части функций по продвижению от гостиничного предприятия туристской организации. Он заключается в оценке коммуникативного и экономического эффекта гостиничным предприятием опосредованного канала продвижения, в определении посредника, который будет проводить рекламную кампанию через низкоэффективный канал для достижения синергетического эффекта от использования совокупности рекламных средств.

Созданы модели разработки и проведения рекламной кампании гостиничного предприятия: собственными силами гостиничного предприятия; с помощью рекламного агентства; совместно с туристской организацией; путем передачи части функций по рекламе туристской организации.

Используя предложенные рекомендации, белорусские гостиничные предприятия смогут эффективнее вести рекламную деятельность по привлечению новых клиентов.

Л и т е р а т у р а

1. Акулич, И.Л. Маркетинг : учебник / И.Л. Акулич. – 4-е изд., перераб. – Минск, 2005.
2. Дурович, А.П. Маркетинг гостиниц и ресторанов : учеб. пособие / А.П. Дурович. – М., 2005.
3. Морозова, Н.С. Реклама в социально-культурном сервисе и туризме : учебник для вузов / Н.С. Морозова, М.А. Морозов. – М., 2007.
4. Об утверждении Национальной программы развития туризма в Республике Беларусь на 2008–2010 гг.: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 21 дек. 2007 г. № 1796. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?start=1&RN=C20701796#3ag_Утв_1.
5. Турфирмы и гостиницы: договорные отношения // Отель. – 2008. – № 3. – С. 24–25.

Summary

The article examines theoretical and practical aspects of advertising effectiveness as an object of correlation between subjects of the market. It is considered the factors influencing efficiency of its advertising. It studied the models of working out and carrying out advertising campaigns of the hotel enterprise.

10.02.2009

УДК 338(4/9)

В. А. Тарасенко

ДОСТАВКА КАК ОДНА ИЗ СФЕР ВЛОЖЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ И НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Рассматривается проблема доставки продукции до потребителя как объект вложения национальных и иностранных инвестиций. Предлагается дефиниция доставки и выделяются две ее позиции. Делается акцент на организацию услуг доставки. Затрагиваются вопросы, связанные с получением лицензий и иных разрешений государственных органов.

В современных условиях рынка доставка товара до потребителя выступает весьма популярным видом услуг. **Доставка** – деятельность юридических лиц, индивидуальных предпринимателей по транспортировке продукции, которая реализуется этими юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями, в пункт назначения за определенное вознаграждение.

В литературе проблема доставки как вида бизнеса не нашла должного освещения. Тема доставки рассматривалась Г. Богомоловым [8] и О. Сасункевич [7]. Но область доставки, связанная с расчетом самой услуги, в работах авторов не изучалась. В этой связи у будущих организаторов данного вида услуг на территории республики возникает ряд вопросов по организации процесса доставки.

В нашей стране данный вид бизнеса очень молодой. Родина его – США. В начале 90-х гг. в Москве «Домино,с» стала одной из первых компаний, занимающейся доставкой своей продукции. Как любое иностранное предприятие, которое появилось в другой стране, это всегда подразумевает инвестиции. На начальном этапе предприятия, которые заняли нишу доставки, были полностью иностранными. Позже начали создаваться совместные предприятия.

В Минске бизнес по доставке своей продукции начал зарождаться в 2000–2001 гг. С приходом инвесторов стали организовываться точки питания, где можно было не только взять еду с собой, но и заказать ее по телефону с доставкой на дом. В дальнейшем, на базе немногочисленных существующих предприятий как общественного питания, так и интернет-магазинов усилиями национальных предприятий появилась новая услуга – доставка товара на дом.

В настоящее время большинство юридических лиц и индивидуальных предпринимателей осуществляют свою деятельность в сфере услуг, размещая товар на прилавках и витринах магазинов. На на-

чальном этапе деятельности у предприятий возникает проблема денежных средств для аренды помещения. Но можно построить схему сбыта, отличную от стандартной, – отойти от стереотипа обычного магазина или кафе, давно сложившегося у нашего населения, и прибегнуть к виртуальным магазинам или кафе, специализирующимся только на доставке своих товаров.

С точки зрения экономии средств это большое преимущество. Оно заключается в отсутствии как ресторанных, так и торговых залов, что приводит к небольшому арендуемому площадям и невысоким расходам по арендным и коммунальным платежам.

Условно доставку продукции можно разделить на две позиции: *первая* – доставка пищевой продукции; *вторая* – доставка бытовой техники и иных электроприборов.

Рассмотрим отличительные черты при организации позиций.

Доставка пищевой продукции. В Общегосударственном классификаторе Республики Беларусь 006-2006 видов экономической деятельности (далее – ОКРБ 006-2006) отдельного вида такой деятельности, как доставка нет. Возникает вопрос для предпринимателей и организаций, желающих оказывать услугу, – «Какой вид экономической деятельности выбрать, чтобы осуществлять данный сервис?» [5].

Для предприятий, занятых в сфере ресторанного бизнеса в ОКРБ 006-2006, существует подкласс 5552 – «Поставка готовой пищи». Этот подкласс включает деятельность поставщиков готовой пищи, приготавливаемой специализированными пунктами для потребления в других местах, например снабжение готовой пищей аэролиний, банкетов и фирменных приемов, свадеб, приемов гостей и других празднований. Доставку той же пиццы можно подогнать под этот подкласс. Важно помнить, что основным видом деятельности будет являться предоставление услуг ресторанами код 55300 [5].

Предприятия ресторанного бизнеса осуществляют доставку своей продукции до потребителя самостоятельно. Часто в штате имеется работник, который на автотранспорте нанимателя или на собственном по договору найма работника со своим транспортным средством, заключаемым с нанимателем, доставляет товар на дом, в офис или другое обусловленное место. У работника, осуществляющего доставку, должна иметься санитарная книжка. В районном центре гигиены и эпидемиологии на автотранспортное средство должен быть оформлен санитарный паспорт. Получив санитарный паспорт, необходимо отправить автомобиль в центр профилактической дезинфекции, после посещения которого автомобиль направят на мойку и дезинфекцию. В санитарном паспорте сделают соответствующую отметку. По возвращении в районный центр гигиены и эпидемиологии автомобиль осмотрят и составят акт обследования.

Пищевые продукты должны быть упакованы, доставляться в специальных термопортах, которые должны иметь свидетельства о прохождении гигиенической регистрации.

Доставка бытовой техники и иных электроприборов. Интернет-магазины и другие предприятия, желающие реализовывать свой товар, доставляя его собственными средствами до потребителя в соответствии с ОКРБ 006-2006, попадают в подкласс 64120 курьерская деятельность. Этот подкласс включает:

- вывоз, перевозку и доставку писем, бандерлей и пакетов, осуществляемые предприятиями, кроме национальной почты. При перевозке может использоваться собственный (личный) и общественный транспорт;

- услуги фельдъегерской связи предусматривает услуги по местной доставке товаров, в том числе на дом [5]. В соответствии с формулировкой данного подкласса выходит, что деятельность по доставке товаров относится к курьерской деятельности. Но, как известно, для осуществления курьерской деятельности в соответствии с декретом Президента от 14.06.2003 г. № 17 необходимо получить разрешение – лицензию в Министерстве связи [2].

Для осуществления доставки электроприборов и другой бытовой техники нет необходимости в оформлении санитарного паспорта и наличии санитарной книги у сотрудника, осуществляющего доставку.

Общее в организации двух позиций:

1. Для осуществления услуг в сфере общепита и розничной торговли как для ресторанного бизнеса, так и для магазинов, не имеющих своего зала, где бы покупатель лично ознакомился с товарами или продукцией, необходимо руководствоваться Правилами осуществления розничной торговли по образцам (далее – Правила), утвержденные постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15 января 2009 г. № 31 [13]. В ОКРБ 005-2006 этот вид деятельности называется Розничная торговля по образцам код 52610 [5]. В соответствии с классификатором этот вид деятельности представляет собой розничную торговлю любым видом товаров, осуществляемую по образцам, содержащимся в каталогах,

проспектах, буклетах, представленным в фотографиях и других информационных материалах, в рекламных объявлениях о продаже товаров, по телевидению, радио, телефону.

2. Этот вид продаж является розничной торговлей, а, как известно, для осуществления розничной торговли в соответствии с Декретом № 17 лицензия на этот вид деятельности не отменялась [2].

3. На основе правил осуществления торговли по образцам разрабатывается памятка покупателю, которая должна размещаться на интернет-сайте продавца, рекламных буклетах и других носителях рекламной информации о правилах торговли, которые существуют в организации, где потребитель пожелает приобрести товар. В основе памятки должна лежать полная и достоверная информация о способе приобретения товара в данном кафе или магазине, о моменте заключения договора купли-продажи, об исполнении его условий, порядок доставки товара и его оплаты, возврат и замена товара ненадлежащего качества и т. д.

Потенциальный покупатель, желающий заказать пиццу, комплексный обед или просто приобрести бытовой прибор, связывается по контактному телефону с предприятием, осуществляющим одну из вышеперечисленных услуг. Если потребителю нужна более полная информация, то продавец обязан своевременно в доступной форме довести покупателю необходимые и достоверные сведения о товарах и изготовителях, обеспечивающих возможность правильного выбора. В соответствии со ст. 14 Правил торговли по образцам договор может быть заключен путем составления документа, подписанного сторонами, либо передачи покупателем сообщения о намерении приобрести товар посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что сообщение исходит от покупателя, а также в иной форме, не запрещенной законодательством [3]. В нашем случае договор будет заключаться, если покупатель передаст сообщение о намерении приобрести товар посредством телефонной или электронной связи, после чего покупатель с продавцом согласуют время и место доставки.

В назначенное или с небольшим промежутком времени сотруднику предприятия, которому недавно делали заказ, происходит передача товара. С передачей товара сотрудник, доставивший товар, должен приложить товарный чек, удостоверяющий стоимость приобретенного у покупателя товара. В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка от 09.01.2002 г. № 18/1 «О приеме наличных денежных средств при реализации товаров (работ, услуг) и о некоторых вопросах использования кассовых суммирующих аппаратов и специальных компьютерных систем» и письмом Министерства по налогам и сборам от 09.11.2005 г. № 7-1-4-9/750 юридические лица и индивидуальные предприниматели осуществляют прием наличных денежных средств с использованием кассового суммирующего аппарата и выдают кассовый чек покупателю товара [4; 6]. То есть, как в обыч-

ном магазине: выбрал товар, заплатил за него и забрал вместе с товарным чеком.

Но сотрудник осуществляет доставку товара, а это означает, что была совершена услуга по транспортировке товара до потребителя. Возникает ряд вопросов.

Нужна ли лицензия Минтранспорта для осуществления услуги по доставке товара до потребителя? Многие предприятия, занимающиеся общественным питанием или просто торговлей, используют доставку своей продукции как услугу, не предусматривающую извлечение прибыли, а лишь способствующую увеличению объемов продаж. Плата за доставку товара предназначена лишь для покрытия расходов за горюче-смазочные материалы и оплату труда представителя, осуществляющего доставку. На наш запрос по поводу лицензии Минтранспорта ссылаются на статью 41 Закона Республики Беларусь от 27 июля 2001 г. «Об автомобильном транспорте и автомобильных перевозках». В ней сказано, что «автомобильная перевозка для собственных нужд является вспомогательной по отношению к основной деятельности юридического лица и выполняется им для перемещения своих работников или собственных грузов для собственных целей автомобильными транспортными средствами, находящимися в его распоряжении. Автомобильные транспортные средства, применяемые для такой перевозки, должны быть собственными или используемыми на условиях аренды (лизинга) либо на иных законных основаниях, при этом управлять ими должны работники данного юридического лица» [1].

Таким образом, доставка товара до потребителя является вспомогательной по отношению к розничной торговле или к предоставлению услуг ресторанами. Это означает, что нет необходимости в получении лицензии на деятельность в области автомобильного, внутреннего водного, морского транспорта (исключая внутривнутриреспубликанские перевозки для собственных нужд) при предоставлении услуг по доставке товаров собственным транспортом до потребителя.

Как рассчитать стоимость самой услуги по доставке до потребителя? Мы обратились по телефону в Министерство торговли. Минторг ответил, что нужно зарегистрировать тариф на услугу в отделе

торговли местного исполнительного комитета. Торговый отдел исполкома отправил в отдел ценообразования. В отделе ценообразования разъяснили, что необходимо сформировать тариф на услугу по доставке, который нужно зарегистрировать в Минском городском или областном исполкоме, если местонахождением предприятия является районный центр. Для регистрации тарифа нужно в регистрирующий орган представить: перечень документов для регистрации отпускных цен (тарифов) на новые товары (работы, услуги); уведомление установленной формы в 2-х экземплярах, в котором будет указана доставка как вид услуги; письмо от юридического лица на имя председателя комитета экономики исполкома с просьбой о регистрации цены (тарифа); пояснительная записка с указанием формы собственности, номера лицензии при наличии лицензируемых видов деятельности; особенности бухгалтерского учета (принятый метод списания затрат, учета накладных расходов); плановая калькуляция отпускной цены (тарифа) на регистрируемую продукцию, услугу; подтверждение цен (тарифов на аналогичные виды продукции (услуги), действующие на рынке). Отметим, что цены на новый вид продукции регулируются не выше действующих на рынке цен на аналогичную продукцию.

Стоимость услуги необходимо обосновать, следовательно, вышеописанный способ формирования тарифа на данную услугу поможет аргументировать стоимость услуги по доставке товаров до потребителя предприятиям, осваивающим данный рынок услуг. Результаты исследования свидетельствуют, что разные позиции имеют как отличительные, так и подобные черты в организации процесса доставки.

Таким образом, для осуществления доставки товара независимо от позиции необходимо пройти через ряд согласований, получить соответствующие разрешения.

Вложение иностранных и национальных инвестиций в данный бизнес, с учетом вышеперечисленных позитивных позиций и грамотной организации процесса доставки, будет способствовать продвижению услуги доставки на рынке Беларуси и увеличению объемов продаж продукции как национального, так и зарубежного производителя.

Литература

1. Об автомобильном транспорте и автомобильных перевозках: Закон Республики Беларусь от 14.08.2001 г. № 278-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – № 2/1375.
2. О лицензировании отдельных видов деятельности: Декрет Президента Республики Беларусь от 14.07.2003г. № 17 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – № 79. – № 1/4779
3. Об утверждении правил осуществления розничной торговли по образцам: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 15.01.2009 г. № 31 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 18. – № 5/29135.
4. О приеме наличных денежных средств при реализации товаров (работ, услуг) и о некоторых вопросах использования кассовых суммирующих аппаратов и специальных компьютерных систем: постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Нац. банка Респ. Беларусь. 2002, № 18/1 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002. – № 8. – № 5/9748.
5. Общегосударственный классификатор видов экономической деятельности ОКРБ 005-3006. Утвержден и введен в действие Постановлением Госстандарта Республики Беларусь от 28.12.2006 г. № 65 // Общегосударственный классификатор ОКРБ 005-2006 Республики Беларусь. Издание официальное.
6. О приеме наличных денежных средств при реализации товаров (работ, услуг) и о некоторых вопросах использования кассовых суммирующих аппаратов и специальных компьютерных систем: Письмо Министерства по налогам и сборам Респ. Беларусь от 09.11.2005 г. № 7-1-4-9/750 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

7. Незанятая ниша служба доставки // Bel.biz [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://startup.bel.biz/content/view/155/14/>. – Дата доступа: 22.04.2009.
8. Сложное регулирование простого вида деятельности // Форум: Вопрос-ответ – Деятельность в области связи [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: http://jurgroup.com/modules/newbb_plus/print.php?forum=1&topic_id=9224&post_id=69780. – Дата доступа: 22.04.2009.

Summary

The issue of delivery of production to the consumer as an object of an investment of national and foreign investments is considered. In the work the author gives a definition of delivery and allocates two of its positions. In the article the emphasis for the practical moments is connected with the organisation of given service. The issues connected with the reception of licences and other permissions of state structures are viewed upon.

24.06.2009

УДК 338.24+378

Т. В. Хромова

МЕНЕДЖМЕНТ КАФЕДРЫ ВУЗА: НОВЫЕ ПОДХОДЫ

Рассматривается проблема развивающегося инновационного менеджмента кафедры вуза, решение которой полностью зависит от гармоничной реализации качественного взаимодействия заведующего кафедрой и преподавателей. Акцентируется роль заведующего кафедрой. Подчеркивается необходимость максимального использования на практике резервов теории педагогического менеджмента. Анализируются новые подходы к управлению кафедрой. Используется практический опыт управления по результатам на кафедре иностранных языков УО ФПБ МИТСО как целенаправленное ресурсообеспеченное взаимодействие управляющей и управляемой подсистем по достижению прогнозируемого результата.

В научной литературе существует множество различных классификационных схем функционального состава управления и выделяются следующие виды управленческой деятельности: постановка цели; планирование или принятие управленческих решений; организация; контроль; регулирование (или коррекция).

В условиях перестройки структур управления в нашей стране необходимо с особым вниманием отнестись к менеджменту – управленческому опыту развитых стран мира. Но перенесение моделей управления из одной социокультурной среды в другую практически невозможно, поскольку менеджмент обусловлен совокупностью факторов: формой государственного устройства, типом собственности и степенью развитости рынка. В этой связи постепенный ввод менеджмента в нашей стране может осуществляться в системном взаимодействии с отмеченными факторами.

Профессиональные знания по менеджменту предполагают осознание трех принципиально различных инструментов управления. *Первый* – организация, иерархия управления, где основное средство – воздействие на человека сверху (с помощью основных функций мотивации, планирования, организации и контроля деятельности, а также распределения материальных благ и пр.). *Второй* – культура управления, то есть вырабатываемые и признаваемые обществом, организацией, группой людей ценности, социальные нормы, установки, особенности поведения. *Третий* – рынок, рыночные отношения, основанные на купле-продаже продукции и услуг, на равновесии интересов продавца и покупателя.

В нашей стране, как показывает опыт лидеров мирового развития, необходимо создать адекватную систему управления и культуру управления, которые способны обеспечить динамичное развитие всех отраслей.

Общая тенденция в менеджменте проявляется в стремлении к неформальным, демократичным, гибким способам и методам управления в значительно большей мере, чем раньше. В современных условиях, полагают представители различных школ менеджеров, менеджмент должен использоваться не столько как система власти в виде иерархической пирамиды, сколько как ресурс развития горизонтальной организационной системы.

Цель управления – совершенствование процесса принятия решений теми, кого они непосредственно затрагивают.

В процессе демократизации управления делегирование полномочий является главной проблемой, поскольку в той мере, в какой полномочия (функции) не делегированы, они централизованы. Децентрализация полномочий требует их оптимального распределения как по вертикали, так и по горизонтали.

В теории менеджмента выделяют следующие основные функции: планирование; организация; мотивация; контроль. Эти четыре первичные функции объединены процессами коммуникации и принятия решений. Такой процессный подход к определению функционального состава менеджмента принят среди специалистов всех сфер деятельности.

В настоящее время распространяется ситуационный подход. Классический процессный подход, нашедший свое выражение в теориях демократичес-

кого управления, получил развитие в теориях ситуационного управления. В совокупности они дают возможность вычленивать другие функции управления, например постановку цели, коммуникацию, стимулирование, которые не выделены в классической интерпретации функционального состава.

Применяя метод наложения на обобщенный состав функций, выделяемых специалистами отечественной науки (постановка цели, планирование, организация, контроль, регулирование), и сопоставляя их с составом, принятым в менеджменте (постановка цели, планирование, организация, коммуникация, контроль, мотивация, стимулирование), можно заметить общие функции (постановка цели, планирование, организация, контроль) и функции, которые специфичны для менеджмента: регулирование, мотивация, стимулирование.

Следующий аспект сравнительного анализа – выделение функций менеджмента применительно к системе кафедры вуза. Эта необходимость доказывается тем, что рассмотренные вопросы являются общим фоном, той управленческой средой, в которой современному руководителю приходится переводить кафедру в режим развития.

Дополнение функционального состава такими функциями менеджмента, как мотивация, стимулирование представляются особенно актуальными в связи с повышением роли субъективного фактора человеческой деятельности. Этот фактор реализуется более эффективно при создании определенных условий, от которых зависит стиль управления, принятые в развитых странах мира и в нашей стране. Показатели различных стилей управления определяют рамки содержания деятельности. Как убедительно показывает анализ специальной литературы, в современный период преобладающим в менеджменте является корпоративный стиль управления.

Проведенное сопоставление функций управления в отечественной и зарубежной науке позволяет с учетом современных условий выделить следующие основания для определения нового функционального состава: системное, процессное, информационное, коммуникационное, координационное, мотивационное.

Во всей цепочке этапов управленческого цикла, одинаково значимых для непрерывности и целостности управления, есть особая стадия, от которой зависит качество функционирования и развития объекта, – организационно-исполнительская функция. Она вне зависимости от того, что лежит в основании классификации функций управления, объективно принадлежит каждому циклу управления и несет основной потенциал социального преобразования вуза и его структурных подразделений. Организация нашей работы характеризуется как деятельность субъекта (объекта) управления по формированию и регулированию определенной структуры организованных взаимодействий посредством совокупности способов и средств, необходимых для эффективного достижения целей.

Организационные отношения можно определить как связь между людьми, возникающие из-за распределения полномочий и закрепления за ними

функций их совместной деятельности. Организационные отношения существуют объективно и отражают процессы разделения и кооперации труда.

Повысить эффективность системы организационных отношений на всех уровнях управления вузом – важнейшая цель менеджера вуза.

Среди форм организации управления в практике зарубежного менеджмента наиболее широко распространена *функциональная структуризация*. Она обычно следует принципу профессиональной специализации, способствуя повышению эффективности использования рабочей силы. Вместе с тем эта форма в полной мере не обеспечивает единой целевой направленности усилий, необходимых для решения задач в целом. Это порождает трудности с фиксацией ответственности, чрезмерно усложняет координацию действий, вызывает неадекватную реакцию на запросы потребителей.

Другая, более широко применяемая форма организации, – *матричная*, используемая в условиях реализации сложных проектов или непрерывных программ. Матричная организация – простой, гибкий и динамичный способ объединить специалистов, обладающих различными функциональными знаниями, опытом и квалификацией в программно-целевые группы (подразделения). Эта форма успешно может применяться в работе кафедры и вуза при различных нововведениях. Такая форма организации деятельности построена на горизонтальном принципе взаимодействия ее членов.

К основным направлениям повышения эффективности реализации данной функции относим реализацию лично ориентированного подхода к организации деятельности; научно и практически обоснованное распределение функциональных обязанностей внутри аппарата органов управления между руководителями вуза, кафедры и членами педагогического коллектива; рациональную организацию труда; формирование относительно автономных систем внутривузовского управления.

Оптимизация управления вузом, кафедрой это переход к управлению через построение организационных автономных самоуправляемых систем к предельной конкретизации деятельности на всех иерархических уровнях.

Таким образом, организационно-исполнительская функция хранит огромные резервы повышения эффективности управления всеми звеньями высшей школы.

В условиях большей самостоятельности, при делегировании многих прав и полномочий самим вузом, кафедрой, а значит, повышения их ответственности, думается, что контрольно-диагностическая функция внутрикафедрального и внутривузовского управления должна занять особое место в целях стимулирования деятельности преподавателей и студентов. Сочетание административного и общественного контроля внутри кафедры с самоанализом, самоконтролем и самооценкой каждого участника педагогического процесса активно внедряется в практику работы кафедры. В итоге при переходе в режим самоуправления оценка деятельности кафедры должна стать предметом ежедневной заботы вуза, самой кафедры, частью ее профессиональной деятельности.

Внутрикафедральный контроль представляет вид деятельности руководителей совместно с представителями общественных секторов по установлению соответствия функционирования и развития всей системы учебно-воспитательной работы кафедры на диагностической основе общегосударственным требованиям (нормативам).

Внедрение педагогической диагностики на основе информационно-аналитической деятельности в практику работы преподавателей, кураторов, руководителей вуза, деканов, заведующих кафедрами помогает рассматривать все явления жизни вуза, его структурных подразделений через призму педагогического анализа их причин, что выступает важнейшей задачей обновления. Именно это позволит избавить любого участника процесса воспитания и обучения от формализма в анализе и оценке деятельности студента, преподавателя, руководителя вуза, руководителей его структурных подразделений.

Для современного процесса управления системой образования в определенной степени характерным является противоречие между тем, что субъект управления в состоянии теоретически осмыслить требования к оптимизации своей управленческой деятельности, и тем, что в большинстве ситуаций он не знает, как этого добиться на практике. Здесь много возможностей для организации регулирования и коррекции. Личностно ориентированный подход в этих процессах занимает особую роль. Коррекция невозможна без установления причин, вызывающих отклонения в ожидаемых, проектируемых результатах. Признаками таких отклонений могут быть необоснованно составленные планы и ошибки в них, слабость прогнозов, отсутствие нужной и своевременной информации, ошибки в принятых решениях, плохое исполнение, недостатки в системе контроля и оценки результатов.

Развивающая и развивающаяся кафедра постоянно работает в поисковом режиме. Управление кафедрой этого типа носит инновационный характер, здесь преобладают процессы принятия оперативных решений по ситуации, то есть по конкретным результатам.

Переход к ситуационному управлению кафедрой по результатам означает радикальное изменение подходов к управлению образовательным процессом, прежде всего его участниками.

Система управления кафедрой может функционировать, когда ее составные звенья отвечают требованиям сегодняшнего дня. Развитие при управлении по конкретным результатам предполагает совершенствование структуры всей организации кафедры, переход на горизонтальный корпоративный принцип управления. Управление кафедрой станет эффективнее, если руководители будут целенаправленно совершенствовать себя и параллельно своих сотрудников. Следовательно, развитие при таком стиле управления означает воспитание высокомотивированных, профессионально подготовленных руководителей и педагогов.

Прежние подходы и принципы управления, дававшие положительные результаты при традиционном режиме работы кафедры, сегодня не позволяют достичь желаемых показателей. Все ярче проявля-

ется несоответствие системы управления новым особенностям управляемого объекта. Отметим основные принципы, лежащие в основе обновления деятельности современного вуза и его структурных подразделений: демократизация; гуманизация; гуманитаризация образовательных программ; дифференциация; мобильность и развитие; открытость образования; многоукладность образовательной системы; стандартизация.

Данные принципы становятся руководством к действию в развивающем и развивающемся вузе и его структурных подразделениях. Основная функция современного вуза (любого типа или вида) и кафедры в частности – целенаправленная социализация личности: введение ее в мир природных и человеческих связей и отношений; «погружение» в человеческую материальную и духовную культуру посредством передачи лучших образцов, способов и норм поведения во всех сферах жизнедеятельности.

Осуществление этой функции предполагает, с одной стороны, удовлетворение образовательных потребностей индивида, группы, общества, а с другой – формирование общей культуры личности, ее социальной ориентированности, мобильности, способности адаптироваться и успешно функционировать.

Для оценки продвижения кафедры в своем развитии и оценки развития студентов анализируют следующие показатели деятельности.

1. Инновационная деятельность кафедры обновление содержания образования (программ обучения и воспитания); обновление педагогических технологий, методов и форм работы (методики освоения программ, преобладание индивидуальных или групповых форм организации познавательной деятельности над общегрупповыми); сочетание самоанализа, самоконтроля с самооценкой и оценкой партнеров по совместной познавательной деятельности.

2. Организация учебно-воспитательного процесса (УВП) – самоуправление, сотрудничество ППС и студентов в достижении целей обучения, воспитания и развития; совместное планирование и организация деятельности преподавателя и студента как равноправных партнеров; разделение ответственности за результаты УВП между студентом и преподавателем; высокий уровень мотивации участников педагогического процесса; комфортная вещно-пространственная и психолого-педагогическая среда для всех участников целостного педагогического процесса; право выбора содержания, профиля, форм получения образования студентами.

3. Эффективность УВП – сравнение соответствия конечных результатов запланированным (степень воспитанности и обученности студентов, их начитанность и глубокое познание какой-либо области науки, отношение к учебе, труду, природе, общественным нормам и закону, отношение к себе).

Перевод кафедры из режима функционирования в режим развития делает необходимым определение новых подходов к ее управлению. Ведущее место занимает стимулирующая мотивационная управленческая деятельность как студентов, так и преподавателей. Наряду с моральными поощрениями

чаще применяют материальные вознаграждения (премии для студентов, надбавка к зарплате преподавателей за инновационную образовательную деятельность).

Анализ различных областей деятельности кафедры включает исследование конечных результатов УВП, установление связей между факторами и условиями, препятствующими или способствующими оптимальному достижению прогнозируемых результатов.

Целеполагание занимает центральное место в определении всей деятельности студента и преподавателя, преподавателя и заведующего кафедрой, заведующего кафедрой и декана, ректора.

Цели деятельности группы студентов, кафедры, вуза в целом должны считаться личными целями всех участников педагогического процесса благодаря усилению стимулирующих деятельность факторов.

Планирование и организация работы становятся ведущим делом. Студентам, преподавателям предлагается внести свои предложения в план-проект (вижу проблему..., предлагаю решение..., могу решить сам..., могу оказать помощь...). Планирование и организация деятельности снизу позволяют приобщить каждого к общему делу, включить его в образовательный процесс.

Изменяется и характер контроля. Жесткий контроль сверху переходит в режим самоконтроля. Кроме того, кафедральная структура управления в вузах новых типов и видов предполагает профессиональный контроль специалистов за конечными результатами. Соответственно изменяется отношение преподавателя к контролю. Он чаще просит оказать консультативную помощь как профессиональную услугу. Контроль приобретает регулятивно-коррекционный характер.

Новое содержание функций управления кафедрой становится движущей силой, позволяющей преобразовать деятельность из функционирующей в развивающую.

Переводу кафедры в режим развития способствуют:

- концепция и программа развития кафедры;
- моделирование УВП как системы, помогающей саморазвитию личности;
- проведение на кафедре инновационной экспериментальной и опытной работы;
- сплоченный общностью цели коллектив студентов и преподавателей;
- организация оптимальной системы самоуправления;
- система эффективной научно-методической деятельности; учебно-материальная база, достаточная для формирования оптимальной образовательной среды;
- набор альтернативных образовательных услуг в соответствии с потребностями участников педагогического процесса.

Необходимы и особые управленческие действия руководителя по подготовке вуза, кафедры к работе в режиме развития. Среди них: изучение образовательных потребностей студентов, их желаний, возможностей педагогического коллектива работать

в инновационном режиме; определение зоны ближайшего развития каждого участника педагогического процесса, долгосрочной стратегической цели ее деятельности; выбор системы (технологии) обучения, воспитания и развития для каждой ступени; выбор и структурирование режима работы кафедры; определение приоритетных направлений и создание условий для их реализации и др.

Особенностью управленческих новшеств является то, что не всегда возможно определить строгие параметры, по которым можно проводить контроль реализации и эффективности.

Реализация инновации нередко зависит от внешней среды, личностных качеств заведующих кафедрами. Не всегда видны и реально доказуемы преимущества той или иной инновации. Управленческие инновации на кафедре возникают в процессе опыта, по результатам его анализа. Учитывая специфику деятельности кафедры – управление трудом педагогов и студентов, образовательным процессом, формирующим личность, – следует выделить факторы, обеспечивающие высокую инновационную готовность в управлении: гибкие структуры управления; наличие горизонтальных структур; прогнозирование цепочки инноваций, то есть успех одной инновации должен готовить почву для другой.

Идея мотивационного управления предполагает соответствие сформулированных общих целей ценностным ориентациям членов коллектива кафедры; создание условий тесных ценностно ориентированных связей руководителей с коллективом; возможности творческого состязания в достижении цели.

Мотивационное управление можно рассматривать как целенаправленное воздействие на мотивационную сферу деятельности кафедрального коллектива.

Опыт реализации идеи мотивационного управления позволяет выделить следующие направления деятельности заведующего кафедрой:

- Создание условий самооценки деятельности, при которой управленческая идея превращается в конкретную форму инициативы педагогического коллектива. В качестве одной из идей в процессе управления кафедрами является идея создания педагогического коллектива высокой квалификации. Однако реализация ее невозможна без критического отношения каждого педагога к своему труду.
- Создание условий, обеспечивающих внутреннюю готовность кафедрального коллектива к адекватному восприятию целей.
- Создание инициативной группы по разработке комплексной программы развития кафедры с учетом реальной психолого-педагогической, морально-этической, учебно-методической, материально-технической, социально-экономической и управленческой ситуаций, обсуждение и принятие этой программы коллективом кафедры.
- Создание системы стимулов, способствующих реализации подготовленной программы, то есть системы моральных и материальных мер, направленных на реализацию интересов каждого преподавателя кафедры и разрешение возможных противоречий. К их числу можно отнести возможности общественной аттестации преподавателей, обеспечива-

ющей самооценку и объективную оценку коллег, по результатам которой изменяется статус преподавателя, повышается его должность. Интересной практикой кафедры может быть проведение самоаттестации, предшествующей общественной аттестации.

Большую роль в современных условиях играет премирование по результатам определенного этапа реализации конкретных целей, награждение студентов за успехи в олимпиадах, конкурсах, конференциях.

Один из важных аспектов мотивационного внутрикафедрального управления – создание обстановки, способствующей ликвидации в коллективе боязни неудачи. Новая парадигма деятельности студента и преподавателя состоит в том, что студент должен учиться сам, а преподаватель – осуществлять мотивационное управление его учением, то есть организовывать, координировать, консультировать, контролировать. То же самое можно акцентировать и в диалоге «преподаватель – заведующий кафедрой»: преподаватель самосовершенствуется, а заведующий кафедрой осуществляет мотивационное управление.

Мотивационное управление подкрепляется конкретными действиями, варианты которых учитываются в процессе формирования стратегии развития, принятием решений на базе максимально возможного содержания информации, безотлагательным поощрением больших и малых заслуг, прогнозированием возможных неудач, созданием условий их ликвидации, то есть разработки программы «ограничители потерь».

В условиях мотивационного управления, как отмечалось, особую роль играет самооценка как принцип мотивации (самотивации). Практика показывает, что самооценка управленческой деятельности в современных условиях выступает как новшество, которое характерно для кафедр в период аттестации.

В условиях внутрикафедрального управления стоящие перед кафедрой задачи реализуются через новые взаимоотношения «заведующий кафедрой – преподаватель», когда оговариваются не только условия работы, но и основные результаты, что способствует установлению партнерского, делового сотрудничества. Значительное внимание уделяется изменению роли руководителя в процессе подготовки решения, разработки концепции развития и т. д. Это связано с введением в практику таких форм, как деятельность инициативных групп по подготовке решений, деловые игры, мозговые атаки и др. Интерес может вызвать схема рефлексии в исследовательском процессе с психологическим и организационным процессами. Фиксация стереотипов вызывает осоз-

нание необходимости перемен и структурирование новой деятельности; формирование представлений новых ценностей; переосмысление прошлого опыта; необходимость осознания своих возможностей и оценки организационной деятельности. Рефлексивно-ценностное управление направлено на выявление экспертных оценок управленческой деятельности. В качестве экспертов могут выступать как члены кафедрального коллектива, так и специально привлеченные к этой работе управленцы, представляющие независимую экспертную группу.

Детальному анализу управленческих действий помогает составление таблиц, в которых отражены интересы заведующего кафедрой и интересы членов кафедрального коллектива, связанные с реализацией определенной проблемы.

Разработка программы инноваций на кафедре должна включать прогнозы возможных отклонений – деформаций ожидаемого качества и степени достижения поставленной цели.

Вышеизложенное позволяет определить основополагающие требования к развивающейся и развивающейся кафедре. Это кафедра, в которой студент реализует свое право на образование в соответствии со своими потребностями, способностями и возможностями; преподаватель развивает свои профессиональные и личностные качества; руководитель обеспечивает успех деятельности студентов и преподавателей; коллектив работает в творческом поисковом режиме; на кафедре гуманные отношения партнерского сотрудничества; уважение и доверие становятся нормой жизни членов коллектива; преподаватель обеспечивает условия для перевода студента из объекта в субъект воспитания, дает студенту возможность быть самим собой, не преподает, а организует учебно-познавательную деятельность. Все изложенные положения лежат в основе философии обновления кафедры вуза.

Таким образом, понятие «внутрикафедральное управление» это совместная деятельность кафедрального коллектива, обеспечивающая целенаправленность и организованность действий в решении задач. Если рассматривать процесс управления как объем непрерывных взаимосвязанных действий или функций, то управленческие инновации могут представлять собой изменения в организационной структуре, функциях и организационном механизме (формах, методах, средствах реализации функций), сориентированные на качество управления, уменьшение затрат (временных, финансовых, материальных и др.), и в итоге определять развитие кафедры вуза.

Литература

1. Бабосов, Е.М. Управленческие ресурсы реформирования образования в начале 21 века / Е.М. Бабосов // Кіраванне ў адукацыі. – 2002. – № 1. – С. 6.
2. Баркер, А. Алхимия инноваций / Алан Баркер. – М., 2004. – С. 23, 37, 71, 192, 200, 221.
3. Владимиров, В. Организационная структура российских вузов / В. Владимиров // Высшее образование в России. – 2001. – № 5. – С. 6, 8–10.
4. Ганчеренок, И.И. Мисменеджмент в высшем образовании / И.И. Ганчеренок. – Минск, 2001.
5. Ганчеренок, И.И. Специфика профессионально важных качеств личности руководителя в системе управления образованием: аспект соотношения менеджмента и лидерства / И.И. Ганчеренок, Т.В. Хромова // Кіраванне ў адукацыі. – 2003. – № 6. – С. 15–32.

6. Управление по результатам / Т. Санталайнен [и др.]. – М., 1993.
7. Хромова, Т.В. Самооценка развития кафедры вуза: практика инноваций / Т.В. Хромова, И.А. Долгова, Л.В. Жандаренко // Кіраванне ў адукацыі. – 2005. – № 5.
8. Хромова, Т.В. Основные проблемы современного педагогического менеджмента (из зарубежного опыта) / Т.В. Хромова // Сборник научных трудов МИТСО. – Минск, 2002.
9. Шукшунов, В. Инновационная деятельность в российском образовании / В. Шукшунов // Высшее образование в России. – 2001. – № 5. – С. 19–24.
10. *Zelvys Rimantas*. Managing Education in Period of Change / *Zelvys Rimantas*. – Oslo, 2000.

Summary

The article deals with some current approaches to creating and managing a developing department of a higher educational establishment. The article is targeted at heads of higher educational establishments and teachers subjecting their beliefs, practices of teaching and contribution to department developing to a critical analysis in search of innovative methods of teaching.

24.03.2009

АВТОРЫ НОМЕРА



КОЗИК
Андрей Леонидович

кандидат юридических наук, доцент, первый проректор Международного института трудовых и социальных отношений



КАЛИНИНА
Эльза Алексеевна

кандидат юридических наук, доцент кафедры истории и теории права Международного института трудовых и социальных отношений



ЕФРЕМЕНКО
Елена Михайловна

кандидат юридических наук, начальник кафедры гражданского и трудового права МВД Республики Беларусь



ВОРОБЬЕВ
Василий Петрович

кандидат филологических наук, доцент, заведующий кафедрой социологии журналистики Белорусского государственного университета



ГЕРАСИМОВИЧ
Ольга Петровна

магистрант факультета журналистики Института журналистики Белорусского государственного университета



ПУШКО
Ирина Валерьевна

соискатель Минского института управления, преподаватель кафедры Белорусского государственного университета



МАНЬКОВСКИЙ
Игорь Александрович

кандидат юридических наук, доцент кафедры частного права Международного института трудовых и социальных отношений



ГОРОВ
Николай Петрович

аспирант кафедры экономики и управления на предприятиях химико-лесного комплекса Белорусского государственного технологического университета



КУРАДОВЕЦ
Аркадий Иосифович

кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета



КАРАТКЕВИЧ
Александр Григорьевич

кандидат политических наук, доцент, заместитель руководителя Центра трудовых отношений и социального партнерства Академии труда и социальных отношений (г. Москва)



КОНСТАНТИНОВ
Александр Иванович

кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и финансов Международного института трудовых и социальных отношений



ПІЛЕЦКІ
Віктар Аляксандравіч

доктар гістарычных навук, загадчык кафедры айчынай і сусветнай гісторыі Беларускага дзяржаўнага педагагічнага ўніверсітэта імя Максіма Танка



ХУДЯКОВ
Андрей Валерьевич

старший оперуполномоченный по особо важным делам Главного управления по борьбе с организованной преступностью и коррупцией Министерства внутренних дел Республики Беларусь



КУДРЯВЦЕВА
Светлана Анатольевна

начальник отдела методического обеспечения социокультурного образования Национального института образования



ПОДЧАША
Степан Владимирович

аспирант кафедры бизнес-менеджмента
Белорусского государственного экономи-
ческого университета



ТОЛСТИК
Ирина Аркадьевна

кандидат филологических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник Института
экономики НАН Беларуси



ИВАНОВА
Татьяна Петровна

кандидат исторических наук, доцент ка-
федры социально-гуманитарных дисцип-
лин Витебского филиала Международно-
го института трудовых и социальных
отношений



КОРОТКЕВИЧ
Алексей Иванович

кандидат экономических наук, заведую-
щий кафедрой финансов Гомельского
филиала Международного института тру-
довых и социальных отношений



ЦЮХАЙ
Марина Владимировна

аспирант Института социологии НАН
Беларуси



КУРИЛЕНКО
Кирилл Леонидович

ведущий научный сотрудник Института
экономики НАН Беларуси



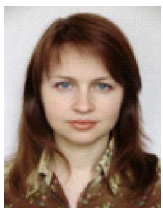
СТОМА
Виктория Вячеславовна

аспирант кафедры международных
экономических отношений факультета
международных отношений Белорус-
ского государственного университета



ТАРАСЕНКО
Вячеслав Александрович

магистрант кафедры частного права
Международного института трудовых
и социальных отношений



ТИМОШЕНКО
Мария Владимировна

аспирант кафедры мировой и националь-
ной экономики Белорусского торгово-
экономического университета потреби-
тельской кооперации (г. Гомель)



ХРОМОВА
Татьяна Владимировна

доцент кафедры иностранных языков
Международного института трудовых
и социальных отношений

ЧЖЭН ЦЯО

магистр, профессор, заместитель дека-
на факультета трудовых отношений
Китайского института трудовых отно-
шений

ВУ ЯПИН

магистр, профессор факультета изучения
профсоюзов Китайского института тру-
довых отношений

БУИС Эмилиано

доцент международного публичного права и междуна-
родного гуманитарного факультета Университета Буэ-
нос-Айреса (Аргентина), доцент международного пуб-
личного права и права прав человека Университета
центра провинции Буэнос-Айреса (UNICEN), профессор
международного гуманитарного права Школы националь-
ной обороны (EDENA) Министерства обороны
Аргентины

Павлович Р. К. Русско-японская война 1904–1905 годов и Беларусь. – Минск : Смэлток, 2009. – 73 с.

Книга кандидата исторических наук Р. К. Павловича «Русско-японская война 1904–1905 годов и Беларусь», несмотря на то что на последней странице зафиксировано: «Научно-популярное издание», носит сугубо научный характер. Рассмотрим научность рецензируемой книги.

В первой главе подробно анализируется советская, современная белорусская и российская историография по теме «Русско-японская война 1904–1905 годов» за период 1904–2008 гг. Оценивая книги современных российских историков В. Д. Доценко и А. Б. Широкограда, Р. К. Павлович, основываясь на фактическом материале, опровергает мнение указанных историков о том, что крейсер первого ранга «Варяг» погиб не героически, а «бездарно», благодаря его «безынициативному и ничтожному» капитану первого ранга Всеволоду Федоровичу Рудневу, у которого «не хватило даже смелости самостоятельно покинуть порт Чемульпо» и спасти таким образом ценный корабль для Порт-Артурской эскадры. На это автор рецензируемой книги резонно замечает: «Дело в том, что В. Ф. Руднева сковывало отсутствие официального объявления о начале войны между Россией и Японией. Он не мог поступить опрощенно. Всеволод Федорович рассчитывал, прежде всего, на цивилизованность японцев, на официальное сообщение о начале войны, – а получил ультиматум за несколько часов до боя, поскольку японский адмирал, заготовив его еще 26 января, умышленно задержал вручение» (с. 26).

В. Д. Доценко укоряет В. Ф. Руднева и за то, что он не взорвал, а потопил «Варяг», подарив боевой корабль японцам. «В таком случае как нам быть с миноносцем «Бедовый», – пишет в книге автор, – который господа офицеры из штаба вице-адмирала З. П. Рожественского во главе с капитаном I ранга Клапье-де-Колонгом в мае 1905 г. без боя сдали более слабому японскому миноносцу «Сазанамии»?... капитан I ранга В. Ф. Руднев также имел возможность сдать врагу на милость, но вместо этого приказал поднять не белый, а Андреевский флаг и принял навященный ему бой с превосходящими силами противника. «Варяг» достался японцам непобежденным и сильно поврежденным трофеем. А вот исправный и неповрежденный миноносец «Бедовый» с нерасчехленными орудиями и спущенным Андреевским флагом действительно достался в подарок японцам» (с. 27). Он правильно пишет, что нельзя поливать грязью и делать крайним В. Ф. Руднева, который не может нести ответственность за гибель «Варяга», а винить необходимо тех, кто послал крейсер в Чемульпо и снабдил его командира инструкцией, в которой предписывалось поддерживать с японцами хорошие отношения, не мешать их высадке, если она начнется до объявления войны, и не покидать Чемульпо

без разрешения, которое тем или иным способом будет передано из Порт-Артура (с. 26–27).

Справедливый упрек Р. К. Павлович адресует издателям многотомных историко-документальных хроник городов и районов Беларуси серии «Памяць». Автор отмечает, что во многих томах книг этой серии отсутствуют какие-либо сведения о наших земляках, принимавших участие в русско-японской войне 1904–1905 гг. Например, «Память. Рогачевский район» (Минск, 1994) не упоминает о нашем земляке, участнике этой войны, Петре Ивановиче Козятникове – уроженце Рогачевщины». В данной книге отсутствует информация и о других участниках русско-японской войны. Аналогичная картина прослеживается в других томах книг серии «Память», изданных в минских издательствах: «Борисов. Борисовский район» (1997); «Речицкий район» (в 2 кн., 1998); «Бобруйский район» (1998); «Узденский район» (2003); «Слонимский район» (2004) и др. (с. 33).

На основе глубокого историографического анализа автор заключает, что в дореволюционной Российской империи в ходе русско-японской войны и до Первой мировой войны интерес к этой теме был огромен. В советское время он снизился, а в середине 1950-х гг. можно проследить небольшой его подъем в связи с 50-летним юбилеем начала и окончания войны.

На рубеже XX–XXI вв. русско-японская война 1904–1905 гг. становится объектом изучения современных российских исследователей. Однако вопрос о национальном составе моряков и солдат этого далекого для нас времени в целом и наших земляков в частности остается открытым (с. 34).

Во второй главе «Наши земляки в русской царской армии и на флоте» автор справедливо замечает, что «прошло уже чуть более ста лет после окончания русско-японской войны, но до сих пор отсутствуют даже общие точные цифры потерь России и Японии в армии, а также на флоте» (с. 39). Впервые в белорусской историографии Р. К. Павлович приводит документы, касающиеся мобилизации в русскую царскую армию и на флот нижних чинов из Гродненской, Витебской, Минской и Могилевской губерний. Эти документы без грифа секретности хранятся в фондах Национального исторического архива Беларуси и кроме Р. К. Павловича не были востребованы.

Настоящая книга рассказывает не столько о военных действиях между русской и японской армиями и флотами в 1904–1905 гг., а о положении белорусского народа в годы этой войны: о мобилизации мужского населения в русскую царскую армию и на флот из белорусских губерний, о тяжелом экономическом положении этих губерний, о настроениях разных слоев белорусского населения того времени и о помощи этого населения Дальневосточному фронту. В этих вопросах Роман Константинович Павлович выступает в роли первооткрывателя. Таким образом, белорусская историография пополнилась новым, ценным изданием.

Э. А. Забродский,

доктор исторических наук, профессор



1. Учебно-методический комплекс : в 3 ч. – Ч. 1. **Калинина, Э.А., Козик А.Л.** Общая теория государства и права. Краткий курс лекций. – Минск : МИТСО, 2009. – 198 с.
2. **Донская, С.А.** Основы энергосбережения. Краткий курс лекций : учеб. пособие. – Минск : МИТСО, 2009. – 104 с.
3. **Бондаренко Е.Н., Адинцова, А.И.** Stay Profession-Smart : учеб.-метод. пособие : в 2 ч. – Минск : МИТСО, 2009. – Ч. 1. – 78 с. – Ч. 2. – 88 с.
4. **Джигя, Н.Д.** Немецкий язык : учеб.-метод. пособие. – Минск : МИТСО, 2009. – 163 с.
5. **Слободчиков, Н.А.** Общая теория государства и права. Опорные конспекты курса интенсивного изучения : учеб. пособие. – Минск : МИТСО, 2009. – 36 с.
6. Гражданское общество: к 105-летию профсоюзного движения Беларуси : материалы студ. науч.-практ. конф., г. Минск, 23–24 апр. 2009 г. – Минск : МИТСО, 2009. – 352 с.
7. Мировой финансовый кризис и его влияние на экономику страны : материалы междунар. науч.-практ. конф., Минск, 12–13 марта 2009 г. – Минск : МИТСО, 2009. – 414 с.
8. Современные технологии обучения иноязычному профессионально ориентированному общению в вузах нефилологического профиля : материалы III междунар. науч.-практ. конф., 15 мая 2009 г. – Минск : МИТСО, 2009. – 212 с.



Центр оперативной печати © МИТСО

Цифровая печать, ризография, ксерокопирование

**ФИРМЕННЫЕ КОНВЕРТЫ. БЛАНКИ. ВИЗИТКИ. ГРАМОТЫ. ДИПЛОМЫ. КАЛЕНДАРИ.
ЛИСТОВКИ. ОТКРЫТКИ. ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЕ. РЕКЛАМНЫЕ ПРОСПЕКТЫ.
МЕНЮ. БЕЙДЖИ. ЭТИКЕТКИ. ФЛАЕРЫ. ПЛАКАТЫ. БУКЛЕТЫ. БЛОКНОТЫ**

**Брошюровка, ламинирование, биговка, обрезка углов,
пробивка скобой, пружиной, пробивка люверсов,
резка, плотная обложка (книжка)**

**НАШЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ЖЕЛАНИЕ РАБОТАТЬ ДЛЯ ВАС
ПОЗВОЛЯЮТ ВОПЛОТИТЬ ВАШИ ИДЕИ В ЖИЗНЬ!**

Ждем Вас по адресу:

г. Минск, ул. Казинца, 21, корп. 2, каб. 101а

тел. 279 75 63