

ТРУД ПРОФСОЮЗЫ ОБЩЕСТВО

Ежеквартальный научно-практический журнал
Издается с апреля 2003 г.

№ 3(29), 2010



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
В. В. Бущик
Г. А. Василевич
Р. В. Гребенников
Н. М. Забавский
А. Л. Козик

В. А. Космач
И. В. Котляров
М. И. Мартынов
Л. Н. Нехорошева
Г. А. Примаченок
С. В. Решетников
В. С. Решетько
В. Г. Филяков
В. Н. Яковчук

Адрес редакции:

220099, г. Минск, ул. Казинца, 21/3.

Свидетельство о государственной регистрации средства массовой информации № 1167 от 05.02.2010.

Тел. (017) 212-70-11

E-mail: magazin@mitso.by



CONTENTS

TRADE UNIONS: PROBLEMS, EXPERIENCE, RECOMMENDATIONS

Andros I. A. Trade union movement among entrepreneurs Republic of Belarus: stereotypes and reality.....	4
Davidyuk P. G. Historical experience of development of trade union and education and science in Belarus.....	8
Zyong Van Shao Opportunities and challenges for Vietnam trade unions after entry Vietnam in the World trade organization.....	12
Lobach S.I. Analysis of a sociological studies of collective bargaining in enterprises of the Republic of Belarus.....	14

ECONOMICS

Kovalev M.N. Logistic system of engineering plant.....	19
Korneevets T.G. Genesis of the categories of «public goods» and its role in modern economic science.....	22
Kochetov A.N. Uniform development organizations as reserve increase competitiveness.....	26
Coogan S. F., Mishkova M. P. Optimization of resources for effective functioning of the enterprise.....	32
Pobyarzhina T. P. Liberalization of economic activities in the Republic of Belarus.....	36
Sorokovoy R. A., Brileva V. A. World market for diamond and rating outlook diamond organizations of the Republic of Belarus.....	39
Yurova N. V. Interaction educational services market and the labor market.....	44

JURISPRUDENCE

Yermolinsky P. M. On the question of improving the legal protection of the environment.....	47
Kupreychik S. K., Kupreychik I. S. Ways to protect the right to trademark and service mark.....	48
Liutov N. L. Prospects improve the protection of the rights of workers in structural employer changes.....	55
Makarevich V. D. Comparative analysis of the evolution of civil rights Germany and Belarus IX–XX centuries.....	60

SOCIOLOGY

Gavrilov V. I. Social factor in the development of franco-american relations in 1995–2005 years.....	63
Dimitruk P. P. Age structure of scientific staff of the Republic of Belarus.....	66

SCIENTIFIC ARTICLES

Vrubleuski Yu. U. Early feudal archaeological studies in the history of Belarusian: historiografic aspect.....	71
Grigoriev V. V. «State Ermanariha» in written sources.....	74
Zbyszko P., Sobczak A. Forces shaping housing sector in development of urban areas (The case study of Poznań Poland).....	77
Karpenko E. M. Characteristics of motivation of workers in the manufacturing system as a factor realise its potential.....	81
Kuryanovich A. V. The first presidential election in Belarus: progress and outcome.....	85
Lukhanin I. I., Shirokikh S. G. Data Mining technology to promote sales supply logistics.....	92
Lyutaya A. E. Modern trends in development of historiography of the history of Belarus.....	94
Mandrik I. V. Quality of school – in unity of educational research and processes.....	98
Misuno P. I. Problems of material incentives in research activities in scientific organization of Belarus.....	100
Tarassenko V. A. Foreign loan as one type of movement of capital.....	104
AUTHORS	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: Zh. I. Ratynskaya

© International Institute of Labour & Social Relations, 2010

УДК 329.7

И. А. Андрос

ПРОФСОЮЗНОЕ ДВИЖЕНИЕ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СТЕРЕОТИПЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Рассмотрены проблемы и перспективы профсоюзного движения в предпринимательской среде Республики Беларусь. Проанализированы сложившиеся за последние 20 лет в массовом сознании белорусов социальные стереотипы о деятельности предпринимателей и о роли в ней профессиональных союзов. Выявлены основания для корректировки содержания ряда социальных стереотипов. Обоснован эволюционный характер процесса становления профессиональных союзов в отечественной предпринимательской среде.

Предпосылки возникновения профессиональных союзов созревают, когда представители одной профессии осознают себя членами единой социальной общности и, в русле механизма общественной координации А. Смита, стремятся к достижению наибольшей результативности. Данный эффект возникает в ходе резонирующего взаимодействия индивидуальных субъектов. История развития профсоюзного движения свидетельствует, что главная цель таких организаций заключается в наиболее полной реализации интересов работников определенной отрасли или сферы деятельности. Важным представляется выделить особенности профсоюзного движения в той предпринимательской среде, где сталкиваются интересы равноуровневых субъектов хозяйствования: государства, предпринимателей и наемных работников. Проанализируем основные факторы и доминирующие в массовом сознании стереотипы, которые оказывают влияние на эти процессы в Республике Беларусь.

Посткоммунистическая эйфория, которая охватила большинство государств, возникших в результате распада СССР, была связана с максимальным ослаблением влияния бюрократического государственного аппарата на деятельность, в том числе трудовую, конкретного индивида. На начальном этапе для создания условий широкого проявления хозяйственной инициативы и предприимчивости граждан на основе реализации принципа равенства всех форм собственности, свободы распоряжения имуществом и выбора сфер деятельности в Беларуси был принят Закон «О предпринимательстве в Республике Беларусь» от 28 мая 1991 г. № 813–XII. В условиях опеки государством крупных предприятий (что значительно сковывало инициативу появляющегося слоя предпринимателей) и недостаточного контроля в использовании денежных средств, что создавало первоначально «щадящие» условия хозяйствования, были сформированы идеологические и психологические установки первой волны предпринимательства.

Для развития основ рыночной экономики и предпринимательства в стране с 1 июля 1999 г. вступил в силу новый Гражданский кодекс Республики Беларусь, разработанный на основе модельного Гражданского кодекса под эгидой Межпарламентской ассамблеи государств-участников СНГ. Рыночное

содержание этого документа создало предпосылки для замены социалистических понятий понятиями, общепринятыми в мировой практике, соответствующими нормам гражданского законодательства и экономическим отношениям, основанным не на всеобщем централизованном плановом управлении, а построенным на свободе частного предпринимательства с присущим ему стремлением приумножения собственных доходов на свой страх и риск.

Однако принятое новым Гражданским кодексом Республики Беларусь определение термина «предприниматель» не объясняло многие вопросы, возникшие в обществе за последнее десятилетие. Например: *Что представляют собой субъекты малого хозяйствования, иницирующие рост «альтернативной экономики»? Способствуют ли морально-этические позиции и деловые качества отечественных предпринимателей становлению необходимой для рыночных отношений социокультурной среды? Какой профессиональный опыт привносится ими в новую (или относительно новую) организационно-хозяйственную деятельность? Обладают ли нынешние субъекты негосударственного сектора экономики хозяйственным потенциалом и есть ли у них нацеленность на экономические преобразования?* Отметим, что и тема о консолидации предпринимателей в объединения в форме союзов, бизнес-ассоциаций, клубов и т. п. остается открытой.

Современный период в становлении предпринимательства характеризуется налаживанием отношений субъектов малого бизнеса с представителями власти и обществом. Процесс «включения» предпринимателей в белорусское общество будет длительным. Одним из факторов, от которых зависит успех данного процесса, выступает высокая степень готовности предпринимателей развиваться как самостоятельная профессиональная и социально-экономическая сила.

На базе социологических исследований сферы малого бизнеса, в том числе проведенных с нашим участием, и сформулированных по результатам этих исследований рекомендаций в республиканских СМИ образ отечественного предпринимательства пропагандируется на основе «персонализации» (с учетом положительных личных характеристик) белорусских

предпринимателей, а не на описании деятельности организационных структур. Таким образом, развеивание прежних стереотипов привело к возникновению в обществе новых стереотипов о неизученном явлении – профсоюзном движении среди предпринимателей.

Стереотип 1. Предприниматели – это немногочисленная, но монолитная группа людей, занимающаяся предпринимательской деятельностью.

Комментарий. Во-первых, негосударственный сектор экономики отличается неоднородностью состава, так как исходной базой предпринимательства в Беларуси стали: 1) разгосударствление и приватизация государственной собственности (т. е. работники предприятий, не делая выбора, автоматически стали субъектами нового сектора экономики); 2) создание предприятий за счет собственных средств граждан и иностранных инвестиций; 3) официально незарегистрированная предпринимательская деятельность. То есть сфера бизнеса распределена между государством и небольшой прослойкой экономического активного населения. Правительство Республики Беларусь взяло на себя, путем «точечной» приватизации, подъем крупных промышленных предприятий, а предпринимательство заняло нишу, где получение прибыли происходит в кратчайшие сроки. Во-вторых, словом «предприниматель» законодательство Республики Беларусь объединило крупные предприятия и индивидуальных предпринимателей, имеющих право нанимать не более трех физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам, в том числе заключаемым с юридическими лицами, при этом деятельность индивидуального предпринимателя с 1 января 2008 г. может осуществляться только с привлечением членов семьи и близких родственников [1]. Закон Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. № 148-3 «О поддержке малого и среднего предпринимательства» установил, что к субъектам малого предпринимательства относятся зарегистрированные в Беларуси ИП; микроорганизации – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно; малые организации – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно. К субъектам среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно.

Согласно статистическим данным Министерства по налогам и сборам в 2009 г. в сфере малого бизнеса, с учетом ИП и их наемных работников, работали 20,4 % занятых в экономике (в 2008 г. – 19,7 %). По состоянию на 1 января 2010 г. количество микро- и малых организаций всех форм собственности в Беларуси составило 77 402. По сравнению с 2008 г. их число увеличилось на 13,8 %. Количество индивидуальных предпринимателей, состоящих на учете в налоговых органах, на 1 января 2010 г. составило 219 605 чел. Удельный вес микро- и малых организаций в общем объеме ВВП Беларуси составил в 2009 г. 11,4 % [2].

Стереотип 2. Поскольку индивидуальный предприниматель выступает в одном лице – наемным работником и работодателем, то чьи интересы и перед кем ему отстаивать?

Комментарий. В настоящее время наиболее активную позицию в выражении своих интересов занимают бывшие государственные предприятия, выкупленные или акционированные трудовыми коллективами, а также крупный частный бизнес, который заинтересован в легальной деятельности и связывает свои перспективы с Беларусью. На крупных предприятиях прежняя система защиты прав трудящихся модифицировалась, с учетом изменившихся в результате экономических преобразований условий взаимоотношения работодателя и наемного работника.

Представители малых и совместных предприятий лишь в последнее время проявляют стремление к консолидации. На многих предприятиях, где учредителями выступают частные лица, наемным работникам предоставляются более весомые социальные пакеты, чем предусматриваемые коллективным договором. Согласно действующему законодательству для индивидуального предпринимателя главный работодатель (в классическом понимании этого слова) – это государство. Отличие предпринимателя-«индивидуала» от наемного рабочего на предприятии состоит в том, что он осуществляет самостоятельную деятельность от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность, вкладывает в бизнес собственный капитал, зависит от знакомств и личных связей, работает более 12 часов в сутки.

Следовательно, профсоюз необходим индивидуальным предпринимателям для защиты наиболее актуальных для них самих и лиц, работающих по найму, экономических и социальных прав. У профессионального союза как общественной организации есть шанс отстоять интересы и одного предпринимателя и целой группы предпринимателей не только методом переговоров, но и легитимным путем (организовывать и проводить в соответствии с законодательством Республики Беларусь митинги, уличные шествия, демонстрации, забастовки без выдвижения политических требований и другие коллективные действия по защите интересов своих членов).

Стереотип 3. Предприниматель – это не профессия. По каким признакам объединяться новым субъектам хозяйствования?

Комментарий. Первые опросы «новых белорусов» показали, что они не заинтересованы в профессиональном росте. Это происходило, с нашей точки зрения, по причине недопонимания сути предпринимательства его субъектами как самостоятельной профессиональной деятельности со своими законами. Однако результаты республиканского социологического исследования, проведенного отделом экономической социологии и социальной демографии Института социологии НАН Беларуси в 2009 г., свидетельствуют о существенных изменениях в сознании отечественных предпринимателей по поводу значимости профессиональных качеств в их хозяйственной деятельности (таблица).

Таблица – Распределение ответов респондентов по выделенным подгруппам на вопрос: *Что для Вас наиболее важно в работе?* (% , рейтинг)

Варианты ответов	Предприниматели	Остальные респонденты
Зарабатывать хорошие деньги	83,9 (1)	85,2 (1)
Быть относительно независимым	71,7 (2)	27,1 (5)
Иметь хорошие условия труда	48,5 (3)	63,0 (3)
Полно реализовать личные способности	34,8 (4)	12,4 (11)
Устанавливать связи с влиятельными людьми	33,7 (5)	6,6 (14)
Работать в хорошем коллективе	29,6 (6)	64,2 (2)
Полно использовать свои знания, опыт, квалификацию	23,1 (7)	16,6 (8)
Иметь престижную работу	14,3 (8)	18,7 (10)
Работать без перегрузок	14,2 (9)	32,5 (4)
Работать с квалифицированными коллегами	10,2 (10)	21,2 (6)
Успешно продвигаться по службе, делать карьеру	7,6 (11)	13,8 (9)
Иметь доступ к льготам на предприятии (в организации)	5,3 (12)	9,0 (12)
Работать на солидном предприятии (в организации, фирме)	3,0 (13)	12,6 (10)
Работать над интересными, сложными проблемами	2,6 (14)	7,2 (13)
Другое	- (15)	0,5

Источник: Расчеты автора на основе результатов республиканского социологического исследования, 2009 г.

Как любая профессия, основанная на необходимости проявления творческих начал, природного таланта, ума и смекалки, предпринимательство требует от человека, занимающегося им, определенных качеств. Отметим, что индивидуальным предпринимателям профсоюз более подходит по определению, так как предприниматели добровольно объединяются по профессиональному признаку как в производственной, так и в непроизводственной сферах – профсоюз продавцов вещевых рынков (например, ТД «Ждановичи», минского стадиона «Динамо»), общепита (ОАО «Сайгон» на территории ТД «Ждановичи»), таксистов (ППО «Минское такси») и т. п. Отсюда следует, что объединение предпринимателей по объективно сложившимся условиям целесообразно проводить внутри каждой группы с учетом ее специфики.

Стереотип 4. Профсоюз на предприятии давно выполняет функции собеса – выдает материальную помощь по различным поводам. Чем занимается профсоюз в предпринимательской среде?

Комментарий. В среде предпринимателей на первый план выступают требования защиты трудовых и социально-экономических интересов, то есть то, с чего началось профсоюзное движение. Можно утверждать, что именно в негосударственном секторе экономики профсоюзы стремятся максимально реализовать особенно актуальные функции сохранения и создания новых рабочих мест, организации цивилизованных трудовых отношений, предоставления безопасных условий труда и обеспечения достойной его оплаты, охраны труда и здоровья, реализации социальных программ.

Стереотип 5. Государство создало множество структур для оказания поддержки малому бизнесу, которые в реальности не помогают.

Комментарий. В настоящее время практика работы большинства созданных при Правительстве различных комитетов, фондов, занимающихся проблемами негосударственного сектора экономики, показывает их низкую эффективность, которая порождает недоверие или недопонимание субъектами малого бизнеса целей государственной политики в области централизованной поддержки предпринимательства. Основная проблема заключается в том, что правовую и информационно-консультационную помощь оказывают юристы-теоретики, далекие от реальной предпринимательской жизни. Организовывая свое дело, предприниматели, несмотря на нехватку знаний, рассчитывают в основном на свои силы.

Отсутствие у большинства необходимых знаний, порой нежелание их получить, связано с неверием в эффективность консультирования, а также с невозможностью применения в должной мере консультаций на практике в силу сложившихся для предпринимателей нелегких экономических условий. Все это ведет к развитию псевдорыночного типа поведения, которое соответствует формуле «максимум дохода ценой минимума трудовых затрат». Государственным чиновникам необходимо организовывать свою работу по поддержке малого бизнеса путем активизации совместного с предпринимателями «освоения» и «внедрения» нормативно-правовых документов в негосударственный сектор экономики, а не перекладывать ответственность на «частников».

За последнее десятилетие белорусское предпринимательство переживало трудности в развитии, обрело собственную неповторимую историю. Новые субъекты социально-экономического взаимодействия, хозяйствования, которые появились в результате рыночного реформирования, не очень активно стали выражать (в целях самосохранения) свои политические, экономические и культурные интересы. Это породило следующий, очевидно, самый опасный **стереотип 6** о пассивности существующих профсоюзов предпринимателей.

С 2001 г. в Беларуси прослеживается устойчивая тенденция сокращения количества малых предприятий. Стремление в сектор индивидуального предпринимательства выступало как способ самосохранения, позволяющий заниматься той же деятельностью, но с меньшими затратами, а также обеспечивающий мобильность средств, возможность их сохранения в случае изменения рамочных условий работы. Реагирование властей на данный факт было быстрым и эффективным. Реализация государственной политики в области развития и поддержки предпринимательства по улучшению делового климата в стране, принятых нормативных правовых актов, направленных на преобразования в сферах распоряжения государственным имуществом, регулирования земельных и арендных отношений, упрощения налогового и таможенного законодательства, порядка государственной регистрации и ликвидации (прекращения деятельности) субъектов хозяйствования, упрощения процедуры получения специальных разрешений (лицензий) и т. п., – все это привело к значительному росту количества МП в 2008 г.

Профессиональные союзы предполагают добровольные объединения по защите прав и интересов. Профсоюзы в соответствии с их уставными целями и задачами имеют право в установленном порядке осуществлять внешнеэкономическую деятельность, создавать профсоюзные банки, страховые и акционерные общества, совместные коммерческие предприятия, заниматься издательской деятельностью, формировать необходимые фонды: солидарности, культурно-просветительные и др. Но то, что источники доходов предприятий и организаций, принадлежащих профсоюзам, размеры полученных ими средств и уплата налогов контролируются государственными финансовыми органами и налоговыми инспекциями в соответствии с законодательством Республики Беларусь, у предпринимателей, особенно индивидуальных, снижает интерес к профсоюзной работе.

В последние десять лет прослеживается консолидация субъектов негосударственного сектора экономики под эгидой профсоюзов, скорее, профсоюзных лидеров. В этом, возможно, проявляется стремление предпринимателей к налаживанию связей с влиятельными людьми при сохранении своей независимости (см. данные таблицы), например, председателя и сопредседателя независимого профсоюза РЭП А. Ярошука и А. Бухвостова, председателя профсоюза индивидуальных предпринимателей вещевого рынка «Южный» (г. Гродно)

В. Левоневского. До сих пор существует раскол в самом профсоюзном предпринимательском движении.

Так, «Садружнась» – это старейший и наиболее представительный (на 1 января 2010 г. объединяет 23 972 чел. в 480 первичных организациях) профсоюз работников различных форм предпринимательства, на учредительной конференции которого 12 декабря 1989 г. было положено начало профсоюзному движению в негосударственном секторе экономики Беларуси [3]. С 2002 г. государственная власть единственным своим партнером стала воспринимать Федерацию профсоюзов Беларуси, в состав которой входит и «Садружнась». Этот факт вызвал критику в адрес данного профсоюза, а в СМИ появились категоричные высказывания некоторых лидеров независимых профсоюзов о том, что «Садружнась» как самостоятельная и самостоятельная организация практически ликвидирована и превращена в организацию обслуживания решения властей и администраций. Такие публичные заявления необоснованно очеркивают деятельность конкретного профсоюза, предают забвению его достижения. Очевидно, многочисленные преобразования, жесткий законодательный прессинг, нездоровая конкуренция не позволяют предпринимательскому профсоюзному движению развиваться динамично.

В условиях нестабильности и незавершенности законодательно-правовой базы, низкой эффективности и усложненности действующей налоговой системы, неразвитости системы самоорганизации и инфраструктуры поддержки малых форм предпринимательства, слабой социальной и правовой защищенности владельцев и работников предприятий малого бизнеса повышаются требования к эффективности профсоюзных структур, квалификации и моральным качествам лидеров предпринимательских профессиональных союзов. Предприниматели хотят от профсоюзов максимальной отдачи в защите их прав, а не быть свидетелями разборок внутри профсоюзного движения.

Таким образом, отсутствие опыта цивилизованного лоббирования интересов у руководителей предпринимательского профсоюзного движения и их невысокий общественно-политический статус ведут к стремлению индивидуальных предпринимателей в действующие деловые ассоциации, обладающие практикой работы с властью и имеющие легитимность продвижения своих предложений на уровень законодательной и исполнительной властей. В настоящее время республиканские объединения всех видов консолидируют в общем не более 5 % субъектов негосударственного сектора, что крайне мало для того, чтобы быть представительным органом в системе социально-экономических и политических отношений.

Изложенные факты свидетельствуют, что бизнес в Республике Беларусь практически не имеет сформированных демократических институтов, следовательно, его шансы легитимного влияния на социально-экономические процессы в обществе невелики. Анализ работы действующих предпринимательских

профсоюзов показывает, что наиболее результативными являются меры, направленные на разрешение проблем, возникающих вследствие жесткой финансовой политики государства. Что касается предложений в области макроэкономики, то часто, признавая их актуальность и целесообразность, государственные органы принимают их либо со значительными поправками, либо с существенным опозданием, то есть считают возможным игнорировать предложенную позицию. В этой связи основные усилия исполнительных органов действующих в предпринимательской среде профсоюзов направляются на институционализацию самой профсоюзной работы.

Таким образом, процесс консолидации индивидуальных предпринимателей в Республике Беларусь проходит сложно и неоднозначно, поскольку осуществляется в условиях жесточайшей внутренней конкуренции. Однако, являясь заинтересованными в стабильном, эволюционном развитии социально-экономической системы, белорусские предприниматели не «делают ставку» на крайние меры влияния (забастовки, митинги) [4]. Это значит, что профсоюзное движение в белорусской предпринимательской среде на начальном периоде своего становления проходит этап так называемого окультуривания и социальной легитимизации и носит эволюционный характер.

Литература

1. О предпринимательстве в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 28 мая 1991 г., № 813-XII: в ред. Закона Респ. Беларусь от 26.12.2007 № 300-3 // Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. – 1991. – № 19. – Ст. 269; Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – № 305. – 2/1397.
2. Портал информационной поддержки экспорта Export.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.export.by/?act=news&mode=view&id=19479>. – Дата доступа: 27.05.2010.
3. Георгиева, Т. Рука об руку с бизнесом / Т. Георгиева // Беларускі час. – 2009. – 11–17 дек. – С. 11.
4. Андрос, И.А. Социокультурные факторы формирования предпринимательства в экономике Республики Беларусь (на примере Брестской области) : дис. ... канд. социол. наук / И.А. Андрос. – Минск, 2003.

Summary

The article describes the problems and prospects of the trade union movement in the business environment in Belarus. Social stereotypes developed for last 20 years in mass consciousness of Byelorussians about entrepreneurs activity and the role of trade unions in this activity are analysed. The bases for updating of the maintenance of some social stereotypes are revealed. Evolutionary character of process of trade unions formation in the domestic business environment is proved.

14.06.2010

УДК 329.7

П. Г. Давидюк

ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОФСОЮЗНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ В БЕЛАРУСИ

Рассматривается исторический аспект становления и развития профсоюзного образования и науки в Беларуси как составляющих основных направлений деятельности профсоюзов, их объединений. Отмечается значительная роль профсоюзных комитетов по организации системы профсоюзного образования, ученых по разработке проблем профсоюзного движения и указывается на недостаточность исследований, обобщающих все стороны многогранной деятельности профорганизаций на современном этапе. Освещается деятельность МИТСО в развитии профсоюзного образования и науки, цель которой – формирование своей научной школы по актуальным проблемам деятельности профсоюзного движения республики.

Возникновение профсоюзов в Беларуси было подготовлено всем ходом экономического и политического развития и заняло целую историческую полосу рабочего движения конца XIX – начала XX в. Возникнув в конце XIX в., профсоюзы ставили целью прежде всего защиту экономических интересов трудящихся, противопоставляя их частному капиталу и государству.

В 20-е гг. XX в., по мнению российских историков А. Льва и В. Святловского, профсоюзы в Северо-

Западном крае (название территория Беларуси в тот период) возникли в конце XIX в., то есть раньше, чем во внутренних губерниях России [1, с. 25]. В 1894 г. на территории Беларуси создан первый союз щетинщиков, а в октябре 1895 г. на территории Северо-Западного края организован первый в Российской империи профессиональный союз, не ограниченный рамками города, – Всеобщий союз рабочих-щетинщиков; в 1898 г. – Союз кожевников Северо-Западного края [2, с. 51]. Они имели отделения во многих

городах и местечках западных губерний. В начале XX в. в городах Беларуси стали массово, нелегально создаваться союзы и в 1904–1905 г. фактически сформировалось профсоюзное движение [3, с. 22].

Историческими исследованиями установлено, что с 1917 г. профессиональные союзы уделяли большое внимание вопросам образования своих членов, подготовке профсоюзных кадров и активистов. В соответствии с решением Всероссийского съезда профсоюзов 26 марта 1919 г. была создана Инструкторская школа ВЦСПС, преобразованная 1 июля 1920 г. в Высшую школу профсоюзного движения (ВШПД) ВЦСПС. При республиканских и губернских правлениях союзов были организованы курсы и постоянно действующие семинары для профсоюзных работников и активистов [4, с. 8].

24 декабря 1929 г. решением Президиума Центрального совета профессиональных союзов БССР (ЦСПСБ) была организована Высшая школа профсоюзного движения республики, где первые занятия начались 14 февраля 1930 г. [5]. В Высшей школе функционировали три факультета: профсоюзной работы, социального страхования и лекторский. В 1932 г. в Высшей школе обучалось 210 чел., в Гомельском филиале – 70, в Витебском – 60, в Волковичском – 70 слушателей. Учебными планами предполагалось изучение не только специальных, но и общеобразовательных дисциплин [6].

В 1931 г. открывается Белорусский филиал заочного института профсоюзов с 600 слушателями и вечерний профсоюзный университет с двухгодичным сроком обучения для 80 чел. В последующие годы в республике была создана стройная и целостная система подготовки и переподготовки профсоюзных кадров и актива [7, с. 158]. В 1946 г. в Минске была открыта одногодичная республиканская школа ВЦСПС с контингентом обучающихся 100 чел. В 1947 г. Минская одногодичная школа профсоюзного движения ВЦСПС была реорганизована в двухгодичную. Ежегодный контингент приема составлял 75 чел. За время существования (с 1946 г. до объединения с Харьковской школой профдвижения в 1955 г.) Минская школа профдвижения ВЦСПС подготовила 629 руководящих профсоюзных работников. При Минской школе профдвижения функционировали одномесечные и трехмесячные курсы, на которых прошли подготовку около 2 тыс. председателей, секретарей республиканских и областных комитетов, заведующих отделами, инструкторов и председателей районных и фабрично-заводских комитетов профсоюзов [7, с. 332–333].

В 1950 г. распоряжением Совета Министров СССР ВШПД ВЦСПС была приравнена к вузам второй категории с предоставлением права принимать к защите кандидатские диссертации и присуждать ученую степень кандидата экономических наук по специальности «Экономика труда и заработная плата» и кандидата исторических наук по специальности «История профдвижения в СССР и за рубежом». С 1952 г. школы профсоюзного движения в Минске, Харькове, Свердловске и Ташкенте были приравнены к учительским институтам. Окончившим школу выдавался диплом о незаконченном высшем

образовании с присвоением квалификации «Экономист по труду» с последующим получением высшего образования в ВШПД и Ленинградской профсоюзной школе ВЦСПС [4, с. 9].

В последующие годы при Белорусском республиканском совете профсоюзов (Белсовпроф) действовали курсы, зональные курсы повышения квалификации. С 1976 г. на базе курсов функционировал учебно-консультационный пункт ВШПД ВЦСПС; с 1990 г. – зональный учебно-методический центр, с 1991 г. – учебно-методический и исследовательский центр ФПБ. 26 февраля 1992 г. на базе учебного и научно-исследовательского центров ФПБ решением Президиума Совета ФПБ был создан Международный институт трудовых и социальных отношений в г. Минске – высшее учебное заведение и координирующий центр профсоюзного образования.

Обучение профсоюзных кадров и актива в настоящее время – одно из актуальных направлений кадровой политики профсоюзов, входящих в ФПБ. Особую значимость эта проблема приобретает в условиях перехода республики к рыночным отношениям. Она нашла отражение в программных документах V съезда ФПБ (сентябрь 2005 г.), съездов отраслевых профсоюзов, программах деятельности Федерации профсоюзов Беларуси, отраслевых профсоюзов.

В Федерации профсоюзов Беларуси сложились три основных направления развития профсоюзного образования:

- *повышение квалификации профсоюзными работниками и активистами на краткосрочных семинарах*: в МИТСО; на постоянно действующих семинарах при областных, Минском городском объединении профсоюзов, при обкомах, горкомах, райкомах профсоюзов; в школах профсоюзного актива первичных организаций. В МИТСО ежегодно повышают квалификацию 2,5–3 тыс. профсоюзных работников и активистов;

- *предоставление образовательных услуг МИТСО для профсоюзных работников в целях получения ими первого или второго высшего, а также дополнительного образования*. За 1996–2003 г. в институте и его филиалах (Витебск и Гомель) по целевым заявкам профсоюзов получили второе и первое высшее образование по юридическим и экономическим специальностям 186 профсоюзных работников и активистов. Профсоюзные работники и активисты имеют возможность при определенных условиях повысить образовательный уровень по сокращенной форме обучения;

- *повышение квалификации через изучение опыта обучения в зарубежных профцентрах, родственных профсоюзах, а также участие в их образовательных программах*. Эффективность данного направления обеспечивается через координацию, целевую направленность и содействие Совета ФПБ.

Становление и развитие профсоюзного образования Беларуси проходило одновременно с формированием профсоюзной науки. Наука – это сфера человеческой деятельности, функцией которой выступает теоретическая систематизация и выработка объективных знаний о действительности. В 1844 г.

Ф. Энгельс сформулировал положение об ускоренном развитии науки: «Наука движется вперед пропорционально массе знаний, унаследованных ею от предшествующего поколения» [8, с. 568]. Профсоюзная наука от ряда общественных наук отличается тем, что она использует методологию других наук – права, экономики, социологии, прежде всего истории. Методология исторической науки лежит в основе исследования исторического опыта профсоюзов. Изучение исторического опыта профсоюзов имеет большое теоретическое и практическое значение. Невозможно понять закономерности функционирования профсоюзов в современном обществе, не зная их прошлого, их сложного и противоречивого пути борьбы за социально-экономические права трудящихся. Знание истории обеспечивает преемственность в развитии профсоюзного движения. Исторический опыт актуален для современности: многие средства, формы и методы деятельности профсоюзов прошли в XX в. проверку временем и вполне успешно могут применяться в дальнейшей работе с учетом новых условий и требований жизни. Отличие профсоюзной науки, на наш взгляд, состоит в параллельном развитии как общетеоретических, так и практических разработок, поскольку ее цель – описание, объяснение и предсказание процессов и явлений, происходящих в профсоюзах, и выработка конкретных механизмов по защите интересов человека труда. Профсоюзная наука Беларуси в основном представлена историческими исследованиями.

В истории профсоюзного образования и науки Беларуси можно выделить **три этапа**. Каждый из этапов характеризуется чертами и особенностями, связанными с тематической направленностью учебного процесса, научных исследований важнейших проблем развития профсоюзного движения [9, с. 4].

Первый этап (1920 г.– первая половина 50-х гг.) ознаменован началом изучения истории профсоюзов России и Беларуси. В 20-е гг. при ВЦСПС, всех республиканских, губернских советах профсоюзов создаются комиссии по изучению истории профессионального движения (Истпрофы). Комиссии собрали значительный материал, который был обобщен и опубликован в ряде книг, статей российских исследователей. В публикациях имеются данные о возникновении профсоюзов на территории современной Беларуси [10, с. 240–247]. Большое значение для изучения истории профсоюзов Беларуси имел выход в свет журнала «Прафесіянальны рух Беларусі» (1925–1929). Журнал сыграл важную роль в изучении истории и обобщении практики деятельности профсоюзов республики. Однако с 1929 г. деятельность Истпрофов, в том числе Истпрофа ВЦСПС, стала свертываться, и в 1930 г. они были ликвидированы. Это привело к сокращению публикаций исторических материалов [9, с. 260–261; 11, с. 247–248].

С конца 20-х гг. разработка проблем профсоюзного движения в республике сосредоточилась в Институте истории АН БССР и Институте истории партии и Октябрьской революции при ЦК КП(б)Б. Отметим, что крупных работ по этой тематике в довоенный период не появилось. В 30-е гг. в исторической науке в целом и в ее составной части – истории профсоюзов – под влиянием складывающегося культа личности, авторитарной системы управления страной и обществом нарастали отрицательные явления: резко

уменьшилось количество опубликованных работ, значительно сузилась тематика исследований по истории профсоюзного движения.

Великая Отечественная война прервала работу по исследованию истории профсоюзов. Но в послевоенный период она была продолжена: в 50-х гг. были защищены первые кандидатские диссертации, связанные с деятельностью профсоюзов.

Второй этап (вторая половина 50-х – конец 80-х гг.). В 60-е гг. исследования ученых-историков касались работы профсоюзов по восстановлению народного хозяйства после Великой Отечественной войны; повышению роли профсоюзов в хозяйственном строительстве, в привлечении трудящихся к управлению производством, в налаживании производственного быта. Кандидатские диссертации посвящались и деятельности КПБ по руководству профсоюзами.

Значительным событием для профсоюзов явился выход из печати в 1970 г. под редакцией председателя Белсовпрофа И. Н. Макарова коллективного труда «Очерки истории профсоюзов Белоруссии (1905–1969)» – первого исследования, где хронологически освещается история деятельности профсоюзов Беларуси [7].

В 70–80-е гг. деятельность профсоюзов Беларуси исследовалась активно и плодотворно: был опубликован ряд монографий, брошюр, статей, защищены десятки диссертаций, в научный оборот было введено большое количество источников, новых документальных материалов. История профсоюзного движения нашла освещение в коллективных трудах по истории Беларуси: «Гісторыя Беларускай ССР» (в 5 т.; Минск, 1973–1975) и «История рабочего класса Белорусской ССР» (в 4 т.; Минск, 1984–1987).

Третий этап (начало 90-х гг. XX в. – по настоящее время). С провозглашением государственного суверенитета Республики Беларусь, началом формирования гражданского общества и правового государства, переходом к социально ориентированной рыночной экономике происходит концептуальное переосмысление отечественной истории, появляются научные труды, ориентированные на более критический анализ деятельности профсоюзов, привлечение новых источников, документов, свободных от классовых, партийных, политических и иных приоритетов. В изменившихся условиях предпринимаются попытки реализации новых подходов в изучении истории профсоюзов Беларуси. Обозначилась тенденция почти полного отказа от исследования проблем, связанных с руководящей деятельностью коммунистической партии. На современном этапе эта тематика исчезла из поля зрения исследователей истории профдвижения.

В конце XX в. ученые с новых позиций рассматривают проблемы периодизации профсоюзного движения, развития профсоюзов в различных условиях. История профсоюзов нашла отражение в материалах республиканских и региональных конференций, посвященных 90-летию профдвижения в Беларуси и 75-летию I Всебелорусского съезда профсоюзов [12].

В 90-е гг. XX в. – начале XXI в. история профсоюзного движения получила дальнейшее освещение в исследованиях Ю. И. Венгер, П. Г. Давидюка, А. К. Дубовика, Н. А. Иващенко, А. Л. Лихтаровича, А. А. Румака, М. А. Соколовой, А. Шумского, защи-

щенных в качестве кандидатских диссертаций. За период 50-х гг. XX в. – начало XXI в. по истории и основным направлениям деятельности профсоюзов в республике защищено 31 диссертация, в том числе 3 докторские: в 50-х гг. – 2; в 60-х – 5; в 70-х – 5; в 80-х – 11; в 90-х – 3; с 2000 г. – по настоящее время – 5. Отметим, что 4 диссертации по истории профсоюзов Беларуси защищены в Высшей школе профсоюзного движения – АТИСО (г. Москва)¹.

В настоящее время профсоюзная наука успешно развивается. Особое внимание уделяется проблемам становления и развития социального партнерства как практике взаимодействия государства, объединений нанимателей и профсоюзов. Исторические и практические аспекты социального партнерства постоянно рассматриваются в отдельных статьях ученых, профсоюзных работников, в материалах ежегодных конференций, проводимых МИТСО и его филиалами. Серьезным подспорьем ученым и практикам профсоюзов стал научно-практический журнал «Труд. Профсоюзы. Общество», издаваемый МИТСО с 2003 г.

Важным событием в жизни Республики Беларусь стали IV и V съезды Федерации профсоюзов Беларуси, принявшие программы развития профсоюзного движения в стране, конструктивного партнерства профсоюзов с государством. Новые тенденции в развитии профдвижения в стране нашли отражение в выступлениях на съездах Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко, в докладах председателя ФПБ Л. П. Козика.

Новой вехой в развитии профсоюзной науки стало празднование 100-летия начала профсоюзного движения в Беларуси. Опубликованы объемные монографии «История профсоюзного движения Беларуси» и «Профессиональные союзы Беларуси: история и современность» [3; 13]; отдельные издания по истории областных территориальных объединений профсоюзов; готовится к выходу энциклопедический справочник «Профсоюзное движение Беларуси».

МИТСО проводит большую работу по организации и развитию профсоюзной науки. Преподаватели института активно участвуют в подготовке изданий, изучающих историю профсоюзного движения, вопросы социального партнерства. Традиционными стали международные научно-практические конференции, связанные с деятельностью профсоюзов республики. Студенты института по аналогичным вопросам выступают на студенческих международных конференциях в России и Украине. Сегодня МИТСО подошел к формированию своей научной школы по актуальным проблемам деятельности профсоюзного движения республики.

Оценивая в целом исторический опыт развития профсоюзного образования и науки Беларуси, следует отметить значительную работу профсоюзных комитетов по организации системы профсоюзного образования, исследователей по разработке отдельных проблем профсоюзного движения. В то же время имеются серьезные пробелы в изучении отдельных периодов исторического пути профессиональных союзов. Не рассмотрена история большинства республиканских отраслевых союзов. Немного специальных исследований, обобщающих все стороны многогранной деятельности профсоюзных организаций на современном этапе. В настоящее время молодых ученых, аспирантов, магистрантов не привлекает профсоюзная проблематика, а без диссертационных исследований сложно говорить о дальнейшем развитии профсоюзной науки. В учебном процессе на профсоюзных курсах и семинарах недостаточно используются материалы, связанные с историей профдвижения республики. Тем не менее у профсоюзного образования и науки Беларуси имеется солидный фундамент, который позволяет надеяться на приумножение достигнутого, на реальные перспективы дальнейшего развития.

Литература

1. *Святловский, В.В.* История профсоюзного движения в России от возникновения рабочего класса до конца 1917 г. / В.В. Святловский. – Л., 1925.
2. *Профессиональные союзы рабочих России. 1905 – февраль 1917 г. Перечень организаций.* – М., 1985. – Вып. 1.
3. *История профсоюзного движения Беларуси / П.Г. Давидюк [и др.] / под ред. Л.П. Козика.* – Минск, 2005.
4. *Академия труда и социальных отношений.* – М., 2009.
5. *Национальный архив Республики Беларусь (НА РБ).* – Фонд 265. – Оп. 1. – Ед. хр. 2593. – Л. 635.
6. *НА РБ.* – Фонд 44. – Оп. 1. – Ед. хр. 1291. – Л. 112–115.
7. *Очерки истории профсоюзов Белоруссии. 1905–1969 гг.* – Минск, 1970.
8. *Энгельс, Ф.* Наброски к критике политической экономии / Ф. Энгельс // Маркс К. Сочинения // К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т. 1.
9. *Давидюк, П.Г.* Исторический опыт деятельности профсоюзов Беларуси (историографический обзор) / П.Г. Давидюк, А.К. Дубовик // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2003. – № 3.
10. *Игнатенко, Т.А.* Истпрофы и их роль в советской историографии профессионального рабочего движения / Т.А. Игнатенко // Исторические записки. – 1979. – Т. 104.
11. *Панфилова, А.М.* Советские профсоюзы в историографии 1917–1930 гг. / А.М. Панфилова // Очерки по историографии советского общества. – М., 1967.
12. *Профсоюзы Беларуси: история и современность : материалы респ. науч. конф.* – Минск, 1996; *Профсоюзное движение: история и современность : тез. докл. регион. науч.-практ. конф.* – Витебск, 1996.
13. *Профессиональные союзы Беларуси: история и современность / под ред. Л.П. Козика.* – Минск, 2007.

Summary

We consider the historical aspect of the formation and development of trade union education and science in Belarus as constituting the main activities of trade unions and their associations. Noted the significant role of trade union committees of the organization of trade union education, scientists on the development of the individual problems of the trade union movement and points to the inadequacy of research, summarizing all aspects of the multifaceted activities of trade unions at the present stage. Outlines the activity of MITS in the development of trade union education and science, whose purpose – formation of his scientific school on topical issues of the trade union movement.

27.06.2010

* Подсчитано автором.

Зыонг Ван Шао

**ВОЗМОЖНОСТИ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ ВЬЕТНАМСКИХ ПРОФСОЮЗОВ
ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ ВЬЕТНАМА ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ**

Констатируется, что вступление Вьетнама во Всемирную Торговую Организацию создало благоприятные условия для развития профсоюзного движения страны. Происходит увеличение количества членов профсоюза и первичных профорганизаций во всех экономических укладах, расширяется сотрудничество с международными организациями и профсоюзами разных стран, повышается качество и эффективность работы по защите законных прав и интересов рабочих и служащих. Указываются проблемы и сложности в деятельности вьетнамских профсоюзов на современном этапе и пути их преодоления.

Вьетнам стал 150-м официальным членом Всемирной торговой организации (ВТО). Это событие оценивается как важная веха в торговой либерализации и глубокой интеграции в мировую экономику. Торговля Вьетнама стала лучше развиваться, предоставила большие возможности росту экспортных товаров и иностранных инвестиций, что ускорило темпы индустриализации и модернизации страны. Благодаря этому быстро возрастает количество вьетнамских трудящихся, создается прочная база для развития профсоюзных организаций. В сравнении с 2003 г. в 2009 г. число рабочих в негосударственных секторах возросло примерно на 70 %, в секторах с иностранными инвестициями – более чем на 70 %, а в государственных секторах число рабочих уменьшилось на 15 %.

Осуществление инвестиционных мероприятий, сотрудничество и импорт – экспорт позволили вьетнамским трудящимся использовать современные научно-технические достижения, технологии, изучать передовой опыт управления разных стран, что, с одной стороны, повышает их образование и квалификацию. С другой стороны, в условиях международной экономической интеграции для получения рабочего места, стабильного дохода трудящимся необходимо непрерывное самообразование, повышение квалификации, совершенствование знаний. Статистические данные свидетельствуют, что во Вьетнаме рабочие с всеобщим средним образованием составляют примерно 70 %. В некоторых ведущих отраслях экономики формируется часть рабочих высокой квалификации: в сфере банка иностранной торговли трудящиеся, окончившие высшие школы и вузы, составляют 94,1 %; в авиационной отрасли – 46,6 %; в нефтегазовой – 43,3 %; в отраслях электроэнергетики – 28,5 %.

Образованные рабочие хорошо осознают свои интересы при вступлении в профсоюзные организации и принимают активное участие в их мероприятиях. В условиях экономической интеграции, когда разнообразнее становится экономическая структура, возрастает конкуренция в стране и за рубежом. Все это приводит к осложнению трудовых отношений, и сами трудящиеся все больше испытывают потребность в защите своих прав и интересов, большую нужду в профсоюзных организациях, представляющих

рабочий класс в трудовых отношениях. В последние годы во Вьетнаме постоянно увеличивается количество трудящихся, сознательно вступающих в профсоюзы. На предприятиях растет число профсоюзных организаций. В настоящее время вьетнамский профсоюз насчитывает примерно 7 млн человек и более 95 тыс. первичных профсоюзных организаций.

После вступления Вьетнама в ВТО потребовалось внесение в законодательство страны изменений и дополнений в соответствии с международными законами. Важным представлялось более четко определить права и интересы трудящихся. В итоге создавались условия для увеличения количества членов и первичных организаций профсоюзов во всех экономических укладах, привлечения трудящихся к их мероприятиям. Расширилось сотрудничество с международными организациями и профсоюзами разных стран. Стали возможными получение материальной поддержки и помощи, обмен опытом, обогащение знаниями и повышение квалификации. Повысилась качество и эффективность работы профсоюзов по защите законных прав и интересов рабочих и служащих.

Наряду с вышеизложенным перед профсоюзами Вьетнама встали большие проблемы, связанные с низким уровнем развития экономики, недостаточной конкурентоспособностью, мировым экономическим кризисом. Данные факторы оказывают сильное воздействие на экономику страны, особенно на сферы иностранных инвестиций и экспорта. Это влечет нехватку трудоустройства, нестабильность рабочего места, уменьшение дохода рабочих. На производстве возрастает разница между бедными и богатыми среди рабочего класса, увеличивается напряженность в работе и рабочее время. Резко возрастает трудовая миграция. Это вызывает большие трудности в мобилизации трудящихся на участие в мероприятиях профсоюзов, их привлечении в организации.

Отметим также, что в рамках производства осложняются трудовые отношения, возникают споры, увеличивается масштаб и количество забастовок, особенно на предприятиях с иностранными инвестициями. Профсоюзные кадры в первичных организациях работают в основном по совместительству

и часто меняются. Более того, они не имеют качественной подготовки, у них ограниченная работоспособность, знания и квалификация. Профсоюзная работа недостаточно эффективна, вследствие чего трудящиеся не привязаны к профсоюзам, работодатели не поддерживают их и не создают им соответствующих условий для работы. Законодательная база в части финансирования профсоюзных мероприятий и защиты интересов профсоюзных работников несовершенна. Таким образом, возникают большие трудности в профсоюзной работе.

Успешная мобилизация членов профсоюза на выполнение задач, защиту своих законных прав и интересов, формирование гармоничных, прогрессивных трудовых отношений, создание движущей силы в ускорении темпов развития экономики – все это должно быть направлено на достижение целей: **богатый народ; мощная страна; справедливое, демократичное, цивилизованное общество**. В этой связи профсоюзам Вьетнама важно:

- усиливать агитационную работу среди трудящихся для осознания того, что глобализация и международная экономическая интеграция выступают объективной тенденцией; призывать всех индивидов и все коллективы эффективно трудиться с целью социально-экономического развития, обеспечения трудоустройства и повышения дохода;

- проводить агитационную работу, мобилизовать трудящихся на непрерывное повышение уровня образования, квалификации, на выработку у них чувства дисциплины, промышленного стиля работы. Важно, чтобы трудящиеся знали о профсоюзах, сознательно вступали в эти организации и активно участвовали в профсоюзных мероприятиях;

- проявлять инициативу в проведении доступных, действенных мероприятий для привлечения мнения трудящихся по формированию, усовершенствованию системы законодательства и политики, связанных с защитой их интересов и прав; совершенствовать политику трудоустройства, более быстрыми темпами

решать проблемы жилья, социального страхования, заработной платы, рабочего времени и отдыха, гигиены и безопасности труда;

- осуществлять разработку коллективных трудовых соглашений и договоров, проводить переговоры с работодателями для их подписания; руководить трудящимися в соблюдении государственной политики и законов, положений коллективных трудовых соглашений; устанавливать гармоничные стабильные и прогрессивные трудовые отношения;

- усиливать работу по наблюдению и контролю над выполнением положений политики, связанной с интересами и обязанностями трудящихся;

- обновлять организацию, содержание, методы деятельности профсоюзов, избегать чрезмерно административного и государственного стиля работы в них; поддерживать тесную связь с первичными профсоюзами, с их членами, вовремя прислушиваться к желаниям и потребностям трудящихся; активно и тесно согласовывать свою работу с властью одного уровня, с работодателями в решении споров и разногласий трудящихся, в улучшении их жизни, в установлении гармоничных стабильных трудовых отношений, в эффективном предотвращении самопроизвольных забастовок и трудовых споров. Все это приносит трудящимся доверие и привязанность к профсоюзам и вызывает у работодателей чувство уважения к ним;

- повышать качество профсоюзной деятельности, квалификацию кадровых работников, вооружать их необходимыми знаниями в сфере правоведения, проведения переговоров, заключения коллективных трудовых соглашений и договоров, в разрешении трудовых споров;

- укреплять сотрудничество между вьетнамскими профсоюзными организациями и профсоюзными организациями других стран для получения от них духовной и материальной помощи, поддержки; обмениваться опытом с международными организациями, профсоюзами и трудящимися разных стран с целью повышения уровня профсоюзной работы и успешной защиты интересов трудящихся.

Summary

It is noted that the entry of Vietnam into the World Trade Organization has created favorable conditions for the development of the trade union movement in the country. There is an increase in the number of union members and the primary trade-union organizations in all economic systems, expand cooperation with international organizations and trade unions from different countries, improving the quality and efficiency to protect the legitimate rights and interests of workers and employees. Identify problems and difficulties in the activities of the Vietnamese trade unions at the present stage, and ways to overcome them.

23.05.2010

С. И. Лобач

АНАЛИЗ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Интерпретируются новые данные эксперимента по проведению коллективных переговоров на предприятиях Республики Беларусь. В статье представлены взаимодействия основных структурных компонентов переговоров – представителей администрации и профсоюзов, показаны стадии как самостоятельные периоды переговорного процесса с конкретными целями. Результаты социологического опроса позволили аргументировать тезис, что качественная организация, необходимые условия переговорного процесса, органическая взаимосвязь участников сторон, отсутствие предпосылок для конфликтов, должный морально-психологический климат, то есть понимание сущности и логики всех процедур переговоров участниками послужат основой для управления позитивным решением вопросов при подписании коллективного договора.

Управлять ситуацией на предприятиях профсоюз может через проведение коллективных переговоров, цель которых – подготовка и принятие коллективных договоров по вопросам регулирования трудовых отношений и обеспечения гарантий прав и интересов работников. Чтобы усовершенствовать и выработать рекомендации для профсоюза по повышению эффективности управления взаимодействием во время переговорного процесса, необходимо знать, как проходили коллективные переговоры, учесть современную ситуацию в экономике.

Для выяснения реалий нами проведено социологическое исследование коллективных переговоров в январе–феврале 2010 г. Анонимный социологический опрос проводился на 51 предприятии г. Минска и в 9 государственных учреждениях Республики Беларусь. Было опрошено 60 респондентов, из них: 81,6 % – председатели профкомов; 18,3 % – заместители председателей профкомов, председатели цехкомов, работник горкома и др. Респонденты выра-

зили мнения о последних коллективных переговорах, прошедших на их предприятиях.

Рассмотрим некоторые характеристики респондентов.

Возраст респондентов: 45–50 лет – 21,67 %; 50–55 лет – 20 %; 60–65 лет – 16,67 %; 55–60 лет – 15 %; 40–45 лет – 13,3 %. Можно констатировать, что более половины председателей профкомов (58,34 %) находятся в возрасте 45–65 лет. До 35 лет (1,67 %) ни один респондент не является председателем профкома; с 35–40 лет – 6,67 %, из которых только один председатель профкома и один председатель цехкома.

Высшее образование имели 93,3 % респондента (из них у 3,33 % – два высших образования); среднее специальное – 6,67 %.

Стаж профсоюзной работы респондентов: 5–10 лет – 36,67 %; 10–15 лет – 23,3 %; более 15 лет (до 40 лет стажа) – 21,67 %; 3–5 лет – 10 %; 1–3 года – 3,33 %.

Укажем численность представителей в комиссиях на коллективных переговорах (таблица 1).

Таблица 1 – Численность представителей на коллективных переговорах

Количество представителей от каждой стороны (от профсоюза и от работодателя) на коллективных переговорах	Итого, %	Ранг
По 1–2 чел.	5,00	3
3 чел.	26,67	1
4 чел.	10,00	2
5 чел. (или от работодателя 2–3 чел.)	26,67	1
6–7 чел.	8,33	4
8 чел. (или от работодателя 3–6 чел.)	3,33	5
8–10 чел.	8,33	4
11–18 чел.	8,33	4
Другое	1,67	6
Затруднились ответить	1,67	6

Отметим, что на большинстве опрошенных предприятий (76,67 %) состав комиссий представлял собой малую группу – до 7 человек.

Процесс ведения коллективных переговоров рассмотрим согласно теории управления по [1], где предусмотрены стадии:

- анализ ситуации;
- постановка целей управления и проработка вариантов решений;

- разработка и принятие управленческого решения;
- организация выполнения принятого управленческого решения и его исполнения;
- контроль исполнения и корректирование управленческой программы.

В данной статье рассмотрим, как представители профкомов следовали первым трем стадиям.

Анализ ситуации. Цель – получение исходной информации, характеризующей состояние отношений между администрацией и профсоюзной организацией до начала переговоров. Важным на данной стадии исследования представляется стиль взаимодействия.

Результаты оценок респондентов, где *стиль отношений*:

- спокойный, без внутренней напряженности – 76,67 % респондентов;

- напряженный, но не доходящий до открытого конфликта – 18,33 %. Важно отметить, что скрытый конфликт, в отличие от открытого, который явно выражен и поддается контролю и управлению, назревает и протекает латентно как скрытая социальная напряженность. В этой связи он трудно контролируем и опасен для коллектива, поскольку может разрастись до нежелательных размеров именно в процессе переговоров;

- напряженный, сопровождающийся открытыми конфликтами – 1,67 %. У немногих предприятий на таком фоне возможно возникновение предконфликтной ситуации, которая, вызывая чувство незащищенности или ущемленности интересов коллектива, посягательство со стороны администрации на безопасность и жизненные ресурсы работников, может привести к открытому протесту, интенсивной, ожесточенной борьбе до «победы». Высшая степень остроты конфлик-

та может проявиться во время проведения коллективных переговоров и осложнить подписание колдоговора;

- благоприятный, партнерский, взаимопонимающий – 1,67 %. Такая ситуация характерна для некоторых государственных учреждений, где гарантированно получают средства из бюджета государства, администрацию не волнуют вопросы выживания и получения прибыли.

Отметим, что респонденты не уделили внимания анализу полного набора участников переговоров – действующих и потенциальных (важно учитывать позицию директора, даже если вместо него участвует заместитель), не обозначили некоторые ключевые взаимоотношения между сторонами.

Таким образом, на большинстве предприятий в основном анализируется ситуация до начала коллективных переговоров и создаются необходимые предпосылки для устранения несогласованностей, диспропорций во взаимоотношениях администрации и профсоюзной организации. В этой связи можно констатировать, что в республике решение спорных вопросов осуществлялось конструктивно.

Постановка целей управления и проработка вариантов решений. Цель – разработка стратегии поведения профсоюзной стороны на переговорах. Ответы респондентов по распределению действий профсоюзной стороны при подготовке переговоров проранжированы и представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Распределение действий профсоюзной стороны при подготовке к коллективным переговорам

Действия профсоюзной стороны при подготовке к переговорам*	Удельный вес выбравших данный ответ (%)	Ранг	Выбрали только один ответ (%)
Сосредоточились на анализе проблем коллектива и разработке содержания нового колдоговора	75,0	1	26,7
Провели тщательный отбор представителей от профсоюзных организаций	35,0	2	3,3
Распределили роли всех представителей	26,7	3	3,3
Планировали варианты стратегий защиты интересов работников	35,0	2	5,0
Скоординировали усилия по оперативному контролю над процессом переговоров	20,0	4	–
Разработали меры по устранению (корректировке) отклонений от программы профсоюзных действий с учетом прогноза социальных последствий	8,3	6	–
Другие варианты	10,0	5	–

* Отмечалось любое количество ответов.

Кроме обозначенных в таблице, респонденты указали другие варианты ответов:

- определяли тактику действий по максимальной реализации основных положений;
- проводили работу с представителями нанимателя;
- усиливали внимание предложениям цехкомов;
- создавали рабочие группы и анализировали их работу, вносили предложения.

Как видно из соцопроса, 75 % сосредоточились на содержании нового коллективного договора, а для 26,7 % респондентов подготовка состояла только из этого этапа, то есть они упускали подготовку к процессу ведения переговоров.

Переговорный процесс может направляться в сторону кооперации и совместного решения проблем или жесткого противостояния, для поиска альтернативных путей решения интересов коллектива. Интерпретация замыслов и аргументов администрации – обязательное условие успешного переговорного взаимодействия. 71,67 % респондентов представляли себя в положении представителей администрации, примеряли их цели, доводы, просчитывали их действия, проигрывали их роли на переговорах; 16,67 % не согласны, что надо подстраиваться под администрацию; 8,33 % высказали другие варианты, трезво оценивали ситуацию, анализировали финансовое состояние предприятия.

Для выработки правильной стратегии и успешного проведения ее на всем протяжении переговоров задача профсоюзов состояла в умении решать проблемы подбора участников. В этой связи промежуточной целью стратегического плана выступала позиция «тщательный отбор представителей от профсоюзных организаций». Количественные показатели, выявленные в ходе анализа данной проблемной ситуации, выглядели следующим образом:

- 83,3 % профсоюзов набирали представителей с опытом ведения переговоров;
- 66,7 % не осуществляли специальной подготовки к переговорам, а сосредоточились на положениях колдоговора;
- 10 % проводили имитационные переговорные игры с целью тренировки;
- 5 % посещали самостоятельно лекции и семинары по ведению переговоров;
- 5 % предварительно договаривались с профессиональными переговорщиками о помощи (в случае возникновения сложных ситуаций). Профсоюзные представители не повышали свой уровень, а надеялись на других, забывая, что люди, взятые со стороны, не всегда солидарны с командой и часто не оправдывают возлагающиеся на них надежды;
- 11,67 % указали «другое»:
 - использовали хорошие личные взаимоотношения с работодателем;
 - считали, что существует комиссия по переговорам для разработки, внесения изменений и дополнений в колдоговор;
 - обучались методам ведения переговоров на курсах ФПБ, организовали учебу членов комиссии;
 - на комиссии профкома детально прорабатывали каждое предложение сторон;
 - применяли спокойный тон в этом процессе;
 - создавали специальные комиссии по 15 человек с каждой стороны.

Выбор правильной стратегии оказывает большое влияние на позитивное развитие переговорного процесса. Осуществляя такой выбор, профсоюзы особое внимание обратили на анализ проблем коллектива и разработку содержания нового коллективного договора, а также вопрос отбора представителей от профсоюзной организации. Данные опроса свидетельствуют, что основными характеристиками выбора участников выступали опыт ведения переговоров и знание положений коллективного договора.

Разработка и принятие управленческого решения. Наше исследование не предусматривало анализ стадии разработки и принятия решения как главного пункта управленческой деятельности. Данная проблематика требует отдельного и более глубокого изучения реалий, существующих на каждом отдельном предприятии.

Организация выполнения принятого управленческого решения и его исполнения. Цель – обеспечение условий для успешной реализации решений путем осуществления перечня ключевых управленческих действий. Доминантными в нашем исследовании являлись стили ведения переговоров,

вопросы взаимодействия между профсоюзом и администрацией предприятия в перерыве заседаний и между заседаниями; межличностные взаимодействия и др.

Данную цель мы исследовали в разных проявлениях. По нашему мнению, значимым условием является расположение участников за столом переговоров. Переговоры за *круглым* или *овальным* столом – классический и наиболее оптимальный вариант в достижении компромиссного решения: подчеркивается равенство представителей, даже если их реальные ресурсы и силы не тождественны; исчезает авторитет власти как должности и остается власть авторитета как личности; меньше вероятность возникновения «острых углов» при решении спорных вопросов, намеренного противопоставления позиций; есть предпосылки совместного поиска «зоны решения».

Опрос показал, что на заседаниях 23,33 % комиссий расположились за круглым (овальным) столом. В 25 % случаев комиссия разместилась за столом переговоров хаотично, в порядке прихода представителей в помещение. Только 10 % председателей профкомов заранее распланировали рассадку комиссии по местам, что помогло профсоюзным представителям эффективнее реализовать разработанную переговорную стратегию, усилить воздействие аргументов индивидуально на каждого члена администрации, ослабить их сопротивление, использовать систему знаков и т. д.

Оценка респондентами *общей обстановки* на заседаниях:

- представители администрации и профсоюза совместно искали новые решения – 70 %;
- профсоюз был ведущей стороной коллективных переговоров – 16,67 %;
- профсоюзную сторону прерывали замечаниями, возражениями, переговоры уходили от решения проблем – 10 %;
- работодатель главенствовал на переговорах, давал команды, как и в рабочее время, все подчинялось его мнению – 3,33 %.

Оценка респондентами *стиля* ведения переговоров:

- компромиссный (средняя степень давления, средний уровень готовности к сотрудничеству) – 53,33 %;
- примирительный (слабое давление, высокая степень сотрудничества) – 21,67 %;
- ориентированный на сотрудничество (высокая степень давления, высокая готовность к сотрудничеству) – 11,67 %;
- уклончивый (слабое давление, слабое сотрудничество) – 3,33 %;
- соревновательный (сильный напор, низкая готовность к сотрудничеству) – 1,67 %.

Респонденты концентрировали основные усилия на согласование позиций и выработку договоренностей (63,33 %); обсуждение, выдвижение аргументов в обоснование своих взглядов и предложений (16,67 %); взаимное уточнение интересов, точек зрения, концепций и позиций сторон (8,33 %).

Констатируем, что 60 % респондентов отметили наличие *взаимодействий между заседаниями* как

продолжение переговорных взаимоотношений. То есть ответственные лица по социально-трудовым вопросам от каждой стороны делятся информацией, обсуждают поступающие предложения, осуществляют поиск оптимальных вариантов решений по согласованию положений колдоговора. Таким образом, делается акцент на содержании положений колдоговора, пуская на самотек планирование самого процесса ведения переговоров. Но важным представляется знание, как организовать, подготовить условия для успешного взаимодействия сторон по переговорной тематике. Отметим, что это требует аналитического подхода и целенаправленного планирования встреч между заседаниями, где профсоюз лидирует в обсуждении спорных моментов при подписании коллективного договора. Без соответствующей подготовки, с наивным отношением «как-нибудь договоримся» можно получить отказ по основным предложениям коллектива.

Опрос выявил, что у 28,3 % комиссий не предусматривалось консультирование, каждая сторона готовилась самостоятельно и взаимодействия проходили внутри каждой стороны, а предложения озвучивались только на заседаниях. Таким образом, почти у трети комиссий, при сохранении рабочих отношений, переговорные взаимодействия между заседаниями отсутствуют.

С целью добиться согласия администрации на переговорах 38,3 % респондентов отметили необходимость взаимодействия с администрацией между заседаниями. При этом 8,33 % оценили дополнительные, подготовительные преимущества взаимодействия до начала заседания, полагая, что данный этап самый важный.

Организация работы по подготовке коллективного договора, выработке предложений для него ведется постоянно, что для профсоюзной стороны предполагает непрерывность ведения коллективных переговоров. В этой связи целесообразна организация профсоюзами переговорного взаимодействия с администрацией между заседаниями комиссии. Тем более, что 53,3 % респондентов считают, что отношения с представителями администрации в рабочее время, между заседаниями комиссии, являются продолжением переговоров.

Респонденты (90 %) полагают, что наиболее частое взаимодействие представителей администрации и профсоюза создает вероятность положительного результата на переговорах. Эти ответы опроса подтверждают сформулированные Дж. Хомансом [2] закономерности поведения индивидов в малых группах: если частота взаимодействий между членами группы возрастает, то усиливается степень их доверия, симпатии друг к другу, повышается активность, солидарность их совместных действий и чувств, одновременно вырастает взаимопонимание по вопросам регулирования трудовых отношений. В итоге все это выразится в том, что переговоры будут проходить в позитивном направлении.

По мнению респондентов, отпечаток на взаимодействие сторон на переговорах накладывают:

- ежедневные трудовые отношения – 85 %;
- неформальные отношения – 73,2 %; 18,3 %

так не считают. Дж. Бартон и Ф. Дакес полагают, что данный вид взаимодействия является эффективным способом разрешения конфликтов [3];

- личные отношения председателя профкома с администрацией – 76,67 %; 15 % респондентов с этим не согласны;

- авторитет председателя профкома – 1,67 %.

Две формы межличностных отношений – деловые и личные – взаимосвязаны и взаимозависимы. В развитых коллективах определяющую роль играют деловые отношения, авторитетность работников определяется их профессиональными заслугами, а личные взаимоотношения подчиняются интересам дела. Улучшить межличностное взаимодействие – это способ преодоления препятствий за столом переговоров (проблемы коммуникации, межличностный конфликт, несовместимость характеров, если участники относятся к проблеме предвзято и т. д.). Используя знания о взаимоотношениях и реальных интересах сторон, важно обратить внимание на тех представителей администрации, кого трудно убедить, поскольку их согласие может быть ключевым для получения общего позитивного результата.

Социолог П. А. Сорокин различает взаимодействия: *организованные*, когда отношения сторон их поступки и функции «отлиты в определенные шаблоны и опираются на какую-то сложившуюся систему оценок»; *неорганизованные*, когда отношения и оценки «находятся в аморфном, состоянии и нет никаких выкристаллизовавшихся и установленных шаблонов» [4].

Поскольку неорганизованные взаимодействия между представителями комиссии в перерыве заседания и между заседаниями хаотичны, с малой долей результативности, то, применяя идею П. А. Сорокина, их необходимо преобразовать в организованные, то есть *целенаправленные переговорные взаимодействия*. Если на заседании существует регламент, определенный шаблон поведения для присутствующих, то остальное время считается свободным, «не рабочим». Профсоюз является наиболее заинтересованной стороной и не может терять темп ведения переговоров. Пока идут коллективные переговоры время в перерыве заседания и между заседаниями необходимо «отлить в определенный шаблон», организовать последовательно стадии управления и на совещаниях обсуждать и текст положений колдоговора и отчет по управлению взаимодействием. Также отметим, что целенаправленные переговорные взаимодействия в перерыве заседания и между заседаниями не позволяют администрации уклониться от заданной профсоюзом управленческой программы, ведущей к подписанию колдоговора. Это для профсоюза выступает и функцией контроля за ведением переговоров. Важно вышеизложенное ввести как обязательный элемент в курс обучения вновь избранных председателей профкомов.

Колдоговор требует разных областей специализации. Не вызвало возражений на переговорах присутствие *специалистов-экспертов* или *посредников*, которые, как отметили респонденты, снижают эмоциональный накал, помогают обнаружить

неочевидные интересы, предлагают варианты решения, которые могли уйти от внимания переговорщиков.

Во взаимодействии между заседаниями происходит пропедевтическое взаимодействие, которое готовит к принятию определенного решения, а на самих заседаниях – решающее взаимодействие, приводящее к результату – подписанию коллективного договора.

Как свидетельствуют результаты исследования, организаторская работа по структуре, объему и содержанию в общей системе переговоров занимает заметное, порой ведущее место. Материалы опроса указывают, что по рассматриваемым позициям доминировали совместный поиск

решения, который проходил в атмосфере стремления к позитивному итогу, и компромиссный стиль ведения переговоров. Респонденты в большинстве уверены, что частые взаимодействия представителей администрации и профкома, ежедневные трудовые отношения, личные взаимоотношения председателя профкома с администрацией, целенаправленные переговорные контакты в перерывах заседаний, деловые этические взаимоотношения, присутствие на переговорах специалистов-экспертов или посредников создают вероятность положительного исхода переговоров – подписания коллективного договора.

Литература

1. Социология управления / под ред. В. Бойкова. – М., 2006. – С. 98–101.
2. Елсуков, А.Н. Социология: краткий курс. / А.Н. Елсуков. – Минск, 2007. – С. 103–105.
3. *Burton, J.* Conflict Practices in Management, Settlement and Resolution / J. Burton, F. Dukes. – New York, 1990. – P. 161.
4. *Сорокин, П.А.* Социальная и культурная динамика / П.А. Сорокин. – М., 2006. – С. 557–558.

Summary

Interpret the new experimental data on collective bargaining in enterprises of the Republic of Belarus. Analysis of the interaction of the main structural components of the negotiations - the administration and representatives of trade unions – allowed to identify the stage of interaction as distinct periods of the negotiation process with specific goals. The results of the poll allowed to argue the thesis that the qualitative organization of the necessary conditions for the negotiation process, the organic relationship to the parties, the absence of preconditions for conflict, should the moral and psychological climate that is, understanding the nature and logic of procedures, negotiations, participants will form the basis of positive issues when signing a collective contract.

02.08.2010

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализируется логистика машиностроительного предприятия с позиций системного подхода. Разработана модель взаимодействия функциональных и обеспечивающих логистических подсистем, которая может служить основой организации логистики на предприятии, создания или реорганизации структуры управления логистикой. Предлагаемый системный подход к рассмотрению логистической системы (ЛС) предприятия, сформулированные специфические особенности такой ЛС дополняют и уточняют основные методологические принципы анализа логистических систем.

Для отечественных предприятий остается актуальной реализация стратегических инновационных целей, несмотря на негативные последствия мирового экономического кризиса. К методам антикризисного управления относятся повышающие экономическую эффективность деятельности за счет совершенствования маркетинга, увеличения продаж и снижения издержек производства и обращения, в том числе методы логистики.

Цель исследования – выполнить анализ логистики машиностроительного предприятия с позиций системного подхода, разработать на этой основе модель взаимодействия функциональных и обеспечивающих логистических подсистем.

Промышленное предприятие – это сложная система, состоящая из множества подсистем и элементов. В этой системе происходит движение и преобразование различных производственных ресурсов с целью удовлетворения рыночной потребности в товарах и услугах и получения прибыли. Направленное движение ресурсов представляет собой потоки, эффективным управлением которых занимается логистика. «Логистическая система – это сложная структурно организованная и управляемая совокупность экономически, технологически и технически взаимосвязанных элементов, осуществляющих движение материальных и сопутствующих им потоков в бизнес-процессах» [1, с. 37].

Рассмотрение логистики предприятия с позиций системного подхода требует изучения всех элементов во взаимосвязи и взаимодействии. Для обеспечения единства и целостности предприятия логистическая система должна обладать свойствами устойчивости и адаптивности [2, с. 413], работать стабильно в условиях изменения внутренней и внешней среды. При значительных колебаниях стохастических факторов внешней среды ЛС необходимо приспосабливаться к новым условиям, меняя параметры функционирования и критерии оптимизации. Такого рода колебания особенно характерны для условий экономических кризисов, когда снижение платежеспособного спроса на товары приводит к сбоям в цепях поставок материальных ресурсов.

ЛС машиностроительного предприятия относится к сложным динамическим иерархическим и стохастическим системам с множеством взаимосвя-

занных и взаимодействующих звеньев (элементов). Звенья ЛС характеризуются относительной стабильностью своих целей и функционального назначения в рамках ее основных целей и стратегий.

Логистическая система конкретного предприятия выступает уникальной системой со своим набором элементов, факторов, связей и процессов, значительная часть которых является стохастическими и субъективными, что определяет высокую степень неопределенности в поведении ЛС. В связи с этим управление ЛС не может быть целиком формализовано, что вызывает необходимость построения не только комплекса формализованных моделей, но и разработки эвристических (неформальных) процедур и правил.

Структура логистической системы машиностроительного предприятия. Логистическая система машиностроительного предприятия относится к микрологистическим системам, она обладает рядом особенностей, которые следует учитывать в логистическом менеджменте в условиях планомерного развития, а также при принятии антикризисных мер.

Например, логистическая система РУП «Гомсельмаш» характеризуется множеством и сложностью материальных потоков, что обусловлено:

- большими масштабами производства и продаж;
- многочисленностью поставщиков, посредников и потребителей и их территориальной удаленностью;
- большой номенклатурой сырья, материалов и комплектующих изделий;
- разнообразием применяемых производственных технологий;
- большим количеством деталей и сборочных единиц, применяемых в изделиях;
- сложностью межцеховых и внутрицеховых маршрутов движения деталей;
- необходимостью обеспечивать предпродажное и послепродажное обслуживание товаров.

Специфической особенностью предприятия сельскохозяйственного машиностроения является ярко выраженная сезонность потребления большинства товаров. Это обуславливает неравномерность продаж в течение календарного года и усложняет выполнение функции сервиса товаров.

Основная цель ЛС в машиностроении – доставка материалов и товаров в необходимой номенклатуре и количестве в установленные сроки к местам

хранения, производства, продаж и потребления с минимальными (нормативными) издержками. ЛС в машиностроении обладают более развитой и сложной *структурой* по сравнению с ЛС в других отраслях.

Большинство источников по логистике, рассматривая движение материальных потоков в производстве и обращении, анализирует стадии материально-технического обеспечения, производства и распределения товаров, не уделяя внимания стадии их потребления. Для машиностроительного предприятия необходимой составляющей маркетинговой деятельности выступает послепродажное обслуживание реализованных изделий. В настоящее время промышленный сервис становится важнейшим фактором конкурентоспособности машиностроительного предприятия [3].

Машиностроительному предприятию характерно и наличие таких материальных потоков, как движение материалов и запчастей для обеспечения технического обслуживания и ремонта оборудования в основном производстве, движение инструмента и технологической оснастки.

Функции логистики в машиностроении:

- доставка сырья, материалов, комплектующих изделий и инструмента на предприятие, их хранение и распределение;
- перемещение предметов труда в процессе производства продукции между цехами, участками, рабочими местами;
- обеспечение сохранности готовой продукции, ее распределение по звеньям сбытовой сети;
- доставка материалов, запасных частей и инструмента, необходимых для осуществления технического обслуживания реализованных товаров, потребителям и сервисным центрам.

Отсюда **функциональные подсистемы ЛС** машиностроительного предприятия (рисунок):

- закупочная логистика;
- производственная логистика;
- распределительная (сбытовая) логистика;
- сервисная логистика.

Обеспечивающие подсистемы ЛС: складская логистика, транспортная логистика, логистика запасов, информационная и финансовая логистика. Они призваны «обслуживать» материальные потоки на всех стадиях снабжения, производства и потребления.

Складская логистика обеспечивает хранение материалов и продукции, погрузочно-разгрузочные и другие операции. *Транспортная логистика* предусматривает перемещение грузов между звеньями логистической системы. *Логистика запасов* обеспечивает логистическую систему математическим аппаратом для расчета параметров запасов в снабжении, производстве, сбыте и сервисе (уровни запасов, размеры партий поставок, периодичность поставок, точки заказов и т. п.).

Логистика запасов является своего рода математическим обеспечением ЛС. *Информационная логистика* предполагает информационное обеспечение функциональных подсистем. Для решения этой задачи во всех функциональных подсистемах ЛС необходимо организовать учет, контроль и анализ, сбор, накопление и обработку информации, необходимой для принятия управленческих решений. Задачи информационного обеспечения ЛС в настоящее время наиболее эффективно решаются в рамках корпоративных автоматизированных информационных систем. *Финансовая логистика* играет минимальную роль в решении задач производственной логистики.

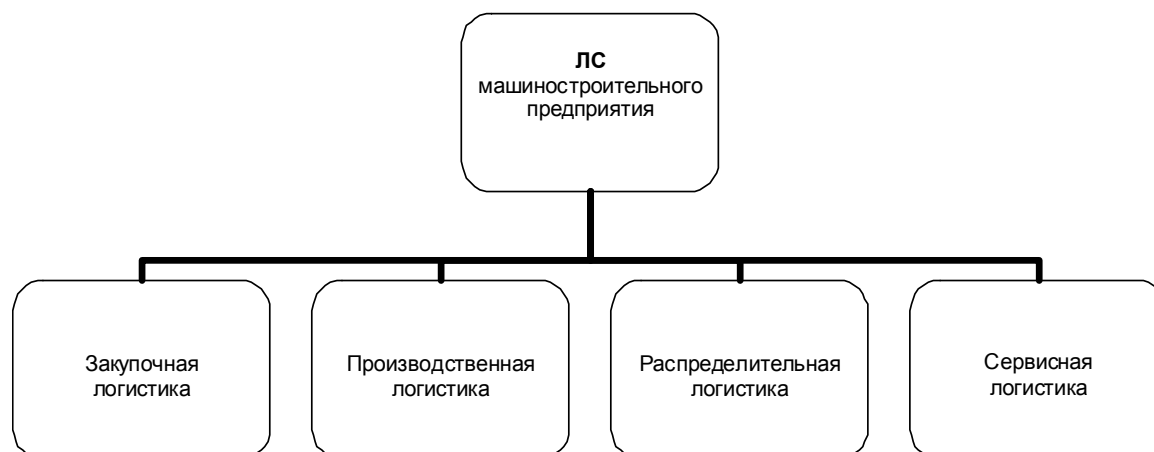


Рисунок – Обобщенная структура функциональной части ЛС машиностроительного предприятия

Очевидно, что функциональные и обеспечивающие подсистемы ЛС тесно взаимосвязаны. Проиллюстрируем взаимосвязи с помощью матрицы основных задач, решаемых в соответствующих под-

системах. В форме таблицы представлена укрупненная модель взаимодействия функциональных и обеспечивающих подсистем логистической системы машиностроительного предприятия.

Таблица – Модель взаимодействия функциональных и обеспечивающих подсистем логистической системы машиностроительного предприятия

Обеспечивающие подсистемы ЛС	Функциональные подсистемы ЛС			
	Закупочная	Производственная	Распределительная	Сервисная
Складская логистика	Хранение и другие складские операции на складах ОМТС, ОВК	Хранение деталей, узлов и полуфабрикатов на промежуточных складах ПДО, в цехах и на рабочих местах, инструмента – в ЦИС, запчастей на складах ОГМех, ОГЭ, ТТО	Хранение на складах готовой продукции отдела сбыта, филиалов и представительств	Хранение на складах сервисной службы и сервисной сети
Транспортная логистика	Доставка сырья, материалов, комплектующих, инструмента и оснастки	Межцеховые поставки и внутрицеховое перемещение предметов труда, доставка инструмента к рабочим местам	Распределение готовой продукции по узлам сбытовой сети	Доставка изделий, запчастей, материалов и инструмента потребителям и сервисным центрам
Логистика запасов	Определение параметров запасов в снабжении	Определение параметров запасов в НЗП, в ЦИС и инструментальных кладовых	Определение параметров запасов в сбытовой сети	Определение параметров запасов в сервисной сети
Информационная логистика	Информационное обеспечение МТС	Оперативный учет и контроль в основном и вспомогательном производстве	Информационное обеспечение маркетинга и сбыта	Информационное обеспечение сервиса
Финансовая логистика	Расчеты с поставщиками	Расчеты с поставщиками инструмента, запчастей	Поступление денежных средств на счета предприятия от реализации продукции, расчеты с посредниками	Расчеты с сервисными центрами, с потребителями

Обозначения: ОМТС – отдел материально-технического снабжения, ОВК – отдел внешней кооперации, ПДО – производственно-диспетчерский отдел, ОГМех – отдел главного механика, ОГЭ – отдел главного энергетика, ТТО – транспортно-технологический отдел, НЗП – незавершенное производство, ЦИС – центральный инструментальный склад.

Выглядит спорным отнесение к производственной логистике задач по управлению материальными потоками во вспомогательном производстве: доставка материалов, запасных частей и инструмента на предприятие, хранение их на складах ОГМех, ОГЭ, ТТО, ИШО (инструментально-штампового отдела), перемещение между структурными подразделениями предприятия. То есть предметная область логистики распространяется и на вспомогательное производство машиностроительного предприятия. Объясняется это многочисленностью и масштабами данных потоков, зависимостью их от материальных потоков в основном производстве, а также сложностью управления ими.

Предложенная модель может служить основой организации логистики на предприятии, в частности построения (модернизации) структуры управления логистикой. Реорганизация не потребует коренных преобразований структуры управления, так как данная модель легко «встраивается» в существующие структуры. Функция управления запасами может быть возложена на специальный отдел либо распре-

делена по функциональным подсистемам (ОМТС, ПДО, ИШО, отдел маркетинга, служба сервиса) с введением в должности логистика в штатное расписание соответствующих отделов.

Таким образом, в структуре логистической системы машиностроительного предприятия обособленно выделены функциональные и обеспечивающие подсистемы, приводится их состав и характеристика, взаимосвязи и круг решаемых задач. Нами предлагается отнести к предметной области логистики вспомогательное производство предприятия. Разработанная матричная модель взаимодействия функциональных и обеспечивающих подсистем ЛС машиностроительного предприятия может служить основой организации логистики на предприятии, в частности, создания или реорганизации структуры управления логистикой.

Предлагаемый системный подход к рассмотрению ЛС машиностроительного предприятия, сформулированные специфические особенности данной ЛС дополняют и уточняют основные методологические принципы анализа и совершенствования логистических систем.

Литература

1. Логистика : учеб. пособие / И.М. Баско [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. И.И. Полещук. – Минск, 2007.
2. Семеновко, А.И. Логистика. Основы теории : учебник для вузов / А.И. Семеновко, В.И. Сергеев. – СПб., 2001.
3. Ковалев, М.Н. Организация промышленного сервиса сельхозмашин / М.Н. Ковалев // Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем : тез. докл. VI междунар. науч.-практ. конф., Гомель, 26–27 нояб. 2009 г. : в 2 ч. – Ч. 2 / М-во образования Респ. Беларусь, Гомел. гос. техн. ун-т им. П.О. Сухого; под общ. ред. Р.И. Громыко. – Гомель, 2009. – С. 17–19.

Summary

We analyze logistics engineering company in terms of a systemic approach. A model of interaction of functional and providing logistical subsystems, which can serve as a basis for organizing the logistics for the enterprise, in particular, the establishment or restructuring of logistics management. The proposed systematic approach to the consideration of the logistics system (LS), the company made the specific features of such drugs complement and refine the basic methodological principles of the analysis of logistics systems.

10.02.2010

УДК 330

Т. Г. Корнеев

**ГЕНЕЗИС КАТЕГОРИИ «ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО» И ЕЕ РОЛЬ
В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ**

Исследуются исторические аспекты становления и развития категории «общественное благо», обосновывается актуальность изучения взглядов различных экономических школ на необходимость предоставления общественных благ. Анализируются экономические обстоятельства и специфические исторические условия различных этапов общественного развития, доказано их влияние на формирование потребностей в общественных благах и возникновение соответствующих общественных благ. Делается вывод о возможности использования исторического опыта и идей различных экономических доктрин для формирования эффективной системы общественных благ в Республике Беларусь.

Повышенный интерес исследователей к проблемам воспроизводства общественных благ в последние годы объясняется их возрастающей ролью в современном обществе, в удовлетворении многообразных потребностей человека, складывающихся под влиянием условий конкретного этапа общественного развития. Общественные блага остаются одним из факторов, обеспечивающих интенсивный экономический рост, улучшение благосостояния граждан, повышение уровня и качества жизни. Объемы и качество общественных благ – важнейшие показатели устойчивого развития как отдельного государства, так и всего мира.

Решение проблем в этой области для Республики Беларусь актуализируется, во-первых, важнейшими целями социально-экономического развития – повышение уровня и качества жизни населения, создание условий для развития человеческого потенциала, достижение которых невозможно без эффективной функционирующей системы воспроизводства общественных благ; во-вторых, усилением роли человеческого фактора в становлении инновационной экономики и обеспечении динамичного научно-технического развития, что предполагает нацеленность производства общественных благ на инновационно ориентированное развитие данного фактора [1, с. 6].

Для определения роли государства в процессах воспроизводства общественных благ важным представляется проведение анализа их эволюции и установление места в современном экономическом развитии.

Исследования экономической природы общественных благ проводились задолго до зарождения политической экономии. Первые попытки формирования представлений о причинах и условиях возникновения потребностей в общественных благах,

их классификации, осуществили мыслители древнего мира (Сократ, Платон и др.). Их идея определения общественных благ базировалась на наличии у человека потребностей, обусловленных не только естественными процессами организма, но и средой существования. Однако в эпоху Древнего мира существующее натуральное хозяйство обусловливало отсутствие необходимости в детальном изучении проблемы предоставления общественных благ.

В период Средневековья, характеризующийся феодальной раздробленностью и прямой зависимостью судьбы простого человека от хозяина-феодала, интерес к общественным благам не возрос [2, с. 32]. Однако на данном этапе правители занимались обеспечением безопасности жителей подвластной им территории, а также, в случае распространения эпидемий, предоставлением минимальных медицинских услуг. Это свидетельствует о понимании общественной элитой того времени глобальных угроз, возникновение которых возможно при отсутствии минимального объема жизненно необходимых общественных благ.

В эпоху меркантилизма (XVI–XVIII вв.) активизируется процесс национализации, преобладает государственный протекционизм и зарождаются рыночные отношения. Однако экономическая теория не ставила задачу изучения общественных благ [2, с. 28, 32–33]. Обусловлено это господствующей концепцией теории меркантилизма, трактовавшей необходимость активного вмешательства государства в хозяйственную деятельность с целью пополнения государственной казны. Так, А. Монкретьен экономику назвал наукой «о государственном хозяйстве, управляемом монархом» [3, с. 15].

В ходе формирования рыночных отношений в Западной Европе и Америке становилось очевид-

ным, что накопление богатства страны и обеспечение согласованных взаимоотношений хозяйствующих субъектов на внутреннем и внешнем рынках возможно и без государственного вмешательства в экономику. Рост мануфактур, активные процессы индустриализации, появление системы «свободного частного предпринимательства» способствовали зарождению новой теоретической школы экономической мысли – классической политической экономии. В рамках данной теории, при аргументации политики «laissez faire» («полное невмешательство государства в экономику») в результате выявления несовершенств рыночного механизма, были определены экономические причины существования общественных благ, обязанность обеспечения которых возложена на государство [3, с. 15].

Так, А. Смит выделил три задачи, которые призвано решать государство: защита от внешней угрозы, покушений со стороны зарубежных государств; охрана законных прав индивидов от посягательств со стороны других членов общества; производство благ и услуг особого рода. Он отмечал, что «существуют такие общественные учреждения или общественные работы (например, оборона государства, отправление правосудия, хорошие дороги, мосты, судоходные каналы, гавани и т. п.), которые, будучи, может быть, в самой высшей степени полезными для общества в целом, не могут, однако, своей прибылью возместить расходы отдельного человека или небольшой группы людей; поэтому нельзя ожидать, чтобы частное лицо или небольшая группа частных лиц основывала их и содержала. Выполнение этих обязанностей требует весьма больших различных расходов, которые в большей части приходится покрывать налогами того или иного рода» [4, с. 651].

Таким образом, А. Смит определил роль общественных благ в общественной системе, но при этом ограничил область своего исследования перечислением функций общественных благ, реализацию которых *должно взять на себя государство* из-за невозможности их осуществления в контексте чисто рыночных отношений.

Ж. Б. Сэй дополняет теорию общественных благ, считая, что государство должно обеспечить общую выгоду и действовать в интересах общего благосостояния: «независимо от потребностей отдельных индивидов и их семей, ...индивиды в обществе имеют общие потребности, которые не могут быть удовлетворены персонально для каждого путем конкуренции. И сама конкуренция не может быть достигнута без установления порядка, требующего подчинения всех индивидов при определенной форме правления» [5, с. 18]. В начале XIX в. им отмечена необходимость участия государства в создании благоприятных условий для развития частного предпринимательства в виде четкой законодательной базы, эффективной налоговой и судебной системы. К недостаткам взглядов Ж. Б. Сэя следует отнести отрицание им возможности производства общественных благ в частном секторе.

Если в рамках классической экономической школы рассматривались общественные блага только

с точки зрения необходимости устранения провалов рынка, то немецкая историческая школа аргументировала необходимость общественных благ исходя из социальной составляющей. Б. Гильдебранд подчеркивал, что «человек – есть существо общественное, ...культурное... ориентированное на общественные ценности» [7]. А. Шеффле добавлял, что возрастанию роли государства, призванного регулировать функционирование экономической системы, способствуют процессы урбанизации и увеличения плотности населения. Решения, принимаемые государственными структурами, по его мнению, должны быть социально ориентированными и направленными на рациональное использование доходов бюджета [7].

Главной причиной повышенного интереса исследователей Нового времени к обеспечению государством общественных благ является переход от традиционного общества к индустриальному, в котором происходит значительный сдвиг от производства в домашнем хозяйстве к производству в государственном секторе. Смещение приоритетов в общественно-экономической системе, укрупнение производства и широкая специализация приводят к тому, что человек не в состоянии обеспечивать себя всем необходимым. В этой связи многие блага и услуги, традиционно «производившиеся» на уровне домохозяйства – образование, медицинская помощь, уход за детьми, престарелыми и инвалидами, – теперь должны обеспечиваться государством. А. Смит одним из первых призвал к развитию системы всеобщего начального образования и воспитания с целью уменьшить социальный разрыв, порождаемый разделением труда на промышленных предприятиях [2]. А для дальнейшего экономического роста необходимо также создание институциональных условий и инфраструктуры: строительство дорог и системы водоснабжения, обеспечение горожан жильем [6]. Обоснованием необходимости участия государства в обеспечении социальных услуг служит рост доходов государства, полученных за счет налогов с возросших доходов граждан.

Оценить целесообразность и эффективность функционирования общественного сектора при обеспечении общественными благами населения в сравнении с частным, необходимость производства общественных благ с точки зрения субъективной полезности (например, путем сравнения предельных затрат на получение образования и полученных от потребления данного блага выгод) стало возможным благодаря неоклассическому направлению маржинализма. В качестве инструментария использовались предельные экономические величины и концепция субъективной полезности [7]. Исследование общественных благ осуществлялось с тех же позиций, что и для анализа частных благ. Это связано с тем, что, по мнению К. Викселя, индивид рассматривается как лучший судья собственного благополучия: «Приносят ли общественные блага большие преимущества гражданам... – об этом никто не вправе судить, кроме самих граждан» [8, с. 120]. Маржиналисты считают, что обеспечение населения общественными благами – это необходимая функция государства. Так,

общественный сектор перестает быть нежелательным исключением из правила.

Значимость группы общественных благ для населения раскрывается в рамках теории благосостояния. По мнению ее представителей (В. Парето, И. Бентам, Г. Сиджуик) категория «общественное благо» ассоциируется с понятием «общественное благосостояние», то есть с измерением наслаждения и страдания, с общественной полезностью [2, с. 238–241]. Следовательно, благосостояние индивидов складывается под воздействием потребления как частных, так и общественных благ. Аналогичного мнения по поводу важности общественных благ придерживается американский философ Дж. Ролз. Блага вообще он рассматривает как «то, чего хотят люди, будучи свободными и равными гражданами, а также нормальными членами общества, сотрудничающими всю жизнь». Общественные блага в этой совокупности он называет благами «высшего» порядка, которые опосредованно удовлетворяли все человеческие потребности (выживание, безопасность, материальная удовлетворенность, статус и положение в обществе, оценка собственной значимости и моральная удовлетворенность) либо отдельные ее виды [9, с. 10].

Продолжение данной теории происходит в XX в. под влиянием социалистических идей перераспределения доходов, «арифметики счастья» И. Бентама и кейнсианской теории поддержания доходов граждан в периоды циклических колебаний в рамках концепции «государства всеобщего благосостояния». Утверждалось, что именно государство должно взять на себя ответственность за социальное благополучие граждан и исправление «провалов» и негативных экстерналий рынка. Именно в этот период в середине XX в. было расширено предоставление таких благ и услуг, как дороги и образование; в качестве общественных благ стало рассматриваться здравоохранение, жилье, высшее образование; были увеличены размеры и количества получателей социальных выплат [6]. Концепция общественных благ заняла свое место в экономической науке.

В этот период увеличение количества общественных благ объясняется также количественными и качественными изменениями народонаселения. Изменения в плотности и сдвиги в территориальном расселении людей, переход от традиционной патерналистической структуры семьи к современной нуклеарной, от экстенсивного типа демографического воспроизводства к качественному интенсивному с ориентацией на воспроизводство интеллектуального потенциала и развитие человеческой личности – все это влияет на рост объема и расширяет структуру общественных благ.

С ростом общественного благосостояния и увеличением семейных доходов возрастает потребность в общественных благах, соответственно и объем семейных расходов на общественные нужды. Это связано с тем, что эластичность спроса от индивидуального дохода на социально значимые общественные блага выше, чем на частные [10, с. 390].

Впервые различия в динамике и степени удовлетворения первичных, элементарных и социально-культурных потребностей в зависимости от уровня семейного дохода были открыты в конце XIX в. немецким статистиком Э. Энгелем. В середине XX в. в разработанной американским профессором А. Н. Маслоу теории иерархии потребностей идеи различий в динамике формирования потребностей разного уровня получили дальнейшее развитие. Им было установлено, что потребности, относящиеся к высшему уровню иерархии, то есть к самореализации личности, удовлетворяются с помощью расширения сферы социальных услуг, а это стимулирует дальнейший рост общественных благ [11, с. 74].

Таким образом, с развитием цивилизации наблюдается постоянное расширение спектра общественных благ. Особенно увеличивается объем государственных расходов на социально значимые общественные блага в тех странах, которые активно строят гражданское общество. Тенденцию такого роста как характеристику будущего развития государственности, независимо от социально-экономического устройства страны, предвидел в конце XIX в. немецкий профессор А. Вагнер. Им была обоснована необходимость усиления государственной деятельности в развитии культуры, здравоохранения, социальной защиты, образования и благосостояния людей. Почти в тот же период в «Критике Готской программы» К. Маркс высказал гипотезу об ускоренном росте расходов на образование, здравоохранение и культуру только для стран нового общественного строя [11, с. 37–38].

Современное общество не может обойтись без развитой производственной информационной инфраструктуры и единой инфраструктуры по охране окружающей среды. Постиндустриальный этап развития характеризуется возрастанием роли и значения духовного, нематериального производства, удовлетворяющего потребности совместного характера в знаниях и других социально-культурных благах.

В конце XX – начале XXI в. сложилась следующая структура государственных расходов на отдельные общественные блага. Сравнение данных структур в странах с развитой рыночной экономикой и Республикой Беларусь представлено в таблице.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что система общественных благ формировалась на протяжении длительного времени под влиянием различных исторических обстоятельств, социальных императивов и господствующих экономических доктрин, возникновения соответствующих потребностей. Потребности общества в тех или иных видах и объемах общественных благ постоянно меняются, появляются новые потребности и соответствующие блага. Экономика Республики Беларусь трансформационная, поэтому в ней происходит реформирование системы общественных благ. Использование исторического опыта

Таблица – Расходы государства на оборону, НИОКР, здравоохранение и образование в отдельных странах мира

Страна	Оборона, % ВВП		НИОКР, % ВВП		Здравоохранение, % ВВП		Образование, % ВВП		ВВП на душу населения, \$	
	1984	2005	1990	2002–2005	1990	2004	1990	2002–2005	1990	2005
Исландия	0,0	0,0	...	3,0	...	8,3	...	8,1	...	36 510
СССР	12,6	Беларусь	0,7	0,6	2,5	4,6	4,3	6,0	6 539	7 918
		РФ		4,1		1,2		3,7		3,6
США	6,3	4,1	2,7	2,7	5,6	6,9	5,2	5,9	21 967	41 890
Япония	1	1,0	2,9	3,1	4,8	6,3	3,6	3,6	23 734	31 267
Германия	3,3	1,4	2,8	2,5	5,8	8,2	4,1	4,6	24 485	29 461
Франция	4,1	2,5	2,4	2,2	6,6	8,2	5,1	5,9	21 077	30 386
Великобритания	5,3	2,7	2,2	1,9	5,2	7,0	4,9	5,4	16 930	33 238

Источник: Рассчитано по [12, с. 273–274, 294–295].

мирового экономического развития и идей различных экономических школ может помочь в решении проблем определения роли государства в предоставлении общественных благ, распределения полномочий по поводу их производства между частным и общественным сектором, определения

целесообразности производства общественных благ и их влияния на формирование человеческого капитала. Это будет способствовать формированию системы предоставления общественных благ, адекватной периоду становления и развития социально ориентированных рыночных отношений.

Литература

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 годы. – Минск, 2006.
2. Автономов, В. История экономических учений : учеб. пособие / В. Автономов, О. Ананьин, Н. Макашева; под ред. В. Автономова. – М. 2001.
3. Городецкий, В.К. История экономических учений / В.К. Городецкий. – М., 2003.
4. Смит, А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М., 1962.
5. Сэй, Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Ж.Б. Сэй // Сэй, Ж.Б. Экономические софизмы: пер. с фр. Ф. Бастиа.– М., 2000.
6. Медведев, С.А. Концепция глобальных общественных благ / С.А. Медведев, И.А. Томашов // Интернет-журнал «Вся Европа.ру» [Электронный ресурс]. – 2009. – № 9(36). – Режим доступа: <http://www.alieuropa.ru/index.php>. – Дата доступа: 04.11.2009.
7. Розмаинский, И.В. История экономического анализа на Западе / И.В. Розмаинский, К.А. Холодилин // Библиотека «Полка букиниста» [Электронный ресурс]. – 2000. – Режим доступа: http://society.polbu.ru/rozmainsky_econanalysis/ch26i.html. – Дата доступа: 22.11.2009.
8. Цитаты от Мицкевича // Экономические стратегии [Электронный ресурс]. – 2000. – № 2. – С. 120–122. – Режим доступа: http://www.inesnet.ru/magazine/mag_archive/free/2000_02/mitskevich.htm. – Дата доступа: 29.11.2009.
9. Ролз, Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз. – Новосибирск, 1995.
10. Колосницына, М.Г. Экономика общественного сектора: государственные расходы / М.Г. Колосницына // Экономический журнал ВШЭ. – 2003. – № 3. – С. 371–401.
11. Жильцов, Е.Н. Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций / Е.Н. Жильцов. – М., 1995.
12. Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделенном мире / пер. с англ. – М., 2007.

Summary

The historical aspects of the formation and development the category «public good» are investigated in the article, the relevance of studying the views of the various economic schools of the need of providing public goods is substantiated. The conclusion is that the possibility of using historical experience and ideas of various economic doctrines may be used in creating an effective system of public goods in the Republic of Belarus.

23.02.2010

Н. В. Кочетов

**РАВНОМЕРНОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК РЕЗЕРВ ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Представляется подход к составлению бизнес-планов текущего развития организации на годовой период. В настоящее время действует ряд нормативных актов и указаний по текущему планированию, однако методики реального планирования не приводится и каждая организация решает эту задачу по-своему. Равномерное развитие организации является оптимальным, хотя на практике такому развитию мешают непроизводственные факторы: сезонные колебания конъюнктуры рынка, периоды праздников и отпусков и т. д. Тем не менее модель равномерного развития следует рассматривать как некий эталон, к которому следует стремиться. Автор разработал расчетные модели параметров текущего равномерного развития с целью упрощения текущего планирования в практике коммерческих организаций.

Бизнес-планирование организаций достаточно полно освещено в зарубежной и отечественной литературе. Однако роль этого вида организационной деятельности недооценена. В связи с этим Правительство приняло ряд мер по внедрению бизнес-планирования в практику отечественных организаций [1], созданы отраслевые нормативы [2].

Текущее бизнес-планирование, несмотря на наличие нормативных актов и специальной литературы, остается слабоформализуемым процессом, за который несут ответственность сами организации. Это влечет много неопределенностей, затрудняет планирование, удлиняет сроки его проведения, отвлекает менеджеров организации от выполнения ключевых задач.

Имеется несколько методов к составлению планов текущего развития организации. Многое зависит от квалификации и заинтересованности менеджеров субъекта хозяйствования. Часто используют метод подбора значений показателя по кварталам, чтобы в сумме получить его планируемое годовое значение. Его применяют в малых предприятиях, когда уровень менеджмента невысокий, а изменения конъюнктуры рынка в узком сегменте товаров и услуг непредсказуемы.

Средние предприятия, как правило, имеют более широкий диапазон реализуемых товаров или услуг или постоянного их потребителя. Это повышает степень предсказуемости и дает возможность строить более точные прогнозы. В этой связи на средних предприятиях к текущему планированию относятся внимательнее, чем на малых предприятиях, и используют более точные методы текущего планирования.

Распространен метод, когда показатели планируют с учетом соответствующих периодов предыдущего года. Показатель первого квартала предыдущего года домножают на коэффициент планируемого роста (снижения) и получают показатель первого квартала планируемого года. Аналогичную операцию осуществляют для показателя второго квартала и т. д. Сумма значений показателя за четыре квартала должна соответствовать его годовой плановой цифре. Для получения планируемой годовой цифры, вносят коррективы в квартальные цифры.

Метод хорошо применим на практике, но у него есть недостатки. Например, при его использовании сохраняется генезис неравномерного развития. Если в базовом году наблюдалась большая неравномерность работы (первый квартал – вялая активность, второй – оживление активности, третий – реконструкция и снижение показателей, четвертый – «штормовщина» и т. п.), то она будет перенесена на планируемый год. Необходимо вносить коррективы путем подбора приемлемых квартальных показателей.

Предлагаем также метод по текущему планированию развития организации на годовой период. Его преимущества:

- *равномерное развитие организации в течение всего календарного года* [3]. Равномерность позволяет: построить достаточно напряженные темпы роста в начале года и избежать перегрузок в конце года; обеспечить стабильность и предсказуемость; стать важным условием в системе повышения уровня качества выпускаемой продукции или предоставляемой услуги. Факторы, нарушающие равномерность развития: слабая деловая активность партнеров по бизнесу в первые месяцы календарного года; спады деятельности в период летних отпусков; нарастание напряжения в конце года; всплески активности накануне праздников (характерно для организаций розничной торговли). На равномерность развития влияют и внутренние факторы (реорганизации, ввод в действие новых мощностей и т. д.). Однако наличие плана равномерного развития организации позволяет постоянно контролировать положение дел путем сравнения фактически достигнутых показателей и той модели (в виде бизнес-плана), к которой следует стремиться. Такой подход может быть полезным для практики;

- *возможность более раннего прогнозирования развития ситуации*. По отклонениям объемов производства (товаров или услуг) от показателей равномерного развития уже в первые месяцы планового года четко видно, будет план выполнен к концу года или надо принимать дополнительные меры для улучшения ситуации.

Отправной точкой для предлагаемой методики планирования является достигнутый в базовый (предыдущий) год уровень планируемых показателей (выруч-

ки от реализации товаров и услуг, прибыли и т. д.). Обычно берется уровень показателей за год и по итогам последнего квартала. С целью упрощения принимаются следующие временные интервалы: 1 год = 360 дней, 1 квартал = 90 дней, 1 месяц = 30 дней.

При планировании важна установка изменения контрольного показателя. Так, для торгующей организации это может быть рост розничного товарооборота, где применяют сопоставимые цены, учитывающие рост цен за рассматриваемый период. Для промышленных предприятий – натурально-вещественные показатели, например, объем выпуска и реализации продукции. Приведем пример объема

выпуска однородной продукции промышленного предприятия.

Исходные данные для планирования:

Q_E – объем выпуска в базовом году, шт.;

$Q_{4Б}$ – объем выпуска в IV квартале базового года, шт.;

$Z\%$ – планируемый рост (или снижение – в зависимости от ситуации) показателя в наступающем году в процентах.

Приведем пример графика реального изменения суточной производительности предприятия $q(t)$ в течение года (прерывистая линия) и его упрощения при принятии концепции равномерного развития (рисунок 1).

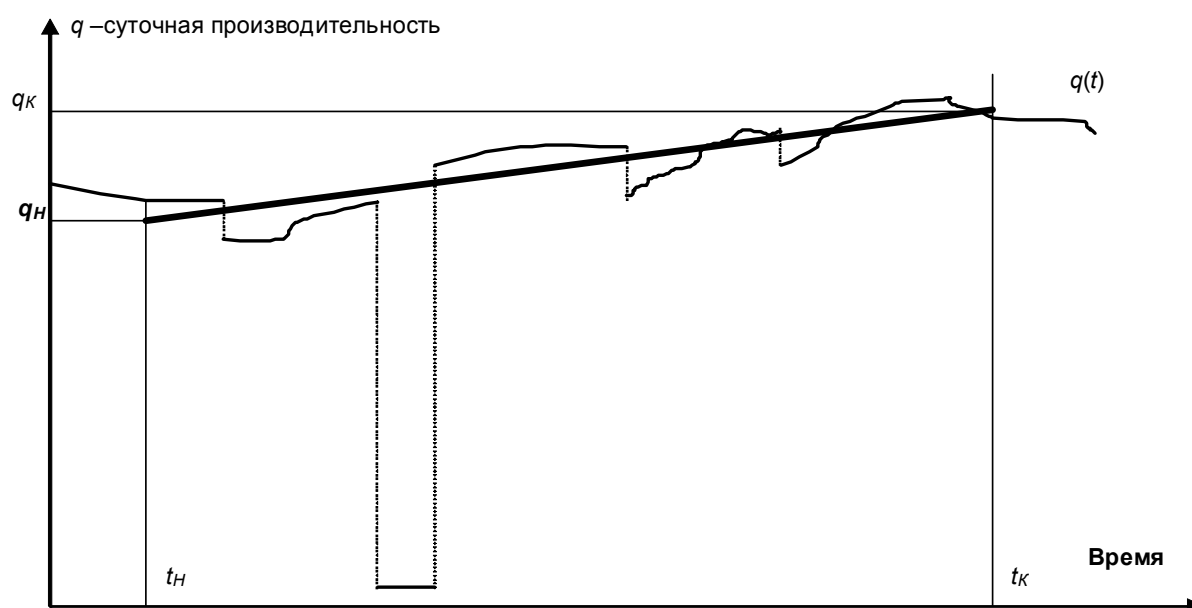


Рисунок 1 – Определение объема годового выпуска продукции

Примечание. Индексами обозначены начальные (н) и конечные (к) точки графика.

Резкие скачки среднесуточной производительности в течение года могут быть вызваны сбоями технологического процесса: выходом из строя оборудования, нерегулярностью снабжения, отсутствием средств на расчетном счете предприятия для оплаты поставщикам и т. д.

$$Q = \int_{t_H}^{t_K} q(t) dt,$$

где Q – годовой объем выпуска;

q – суточный объем выпуска;

t_H – начальный момент времени (например, 1 января);

t_K – конечный момент времени (например, 31 декабря).

Полагая, что при равномерном развитии значения показателей будут меняться линейно, можно их рассчитать и найти планируемые показатели на год и отдельно на каждый квартал. Можно детализировать план до месячного уровня. В наших

нормативных документах предписано разбивать текущий годовой план на кварталы, но не исключено более подробное помесечное планирование. В западной практике первые несколько лет обычно используют помесечное планирование, затем – поквартальное, а в конце перспективных планов – годовое.

Рассмотрим случай линейного развития организации. На рисунке 2 представлен график изменения суточной производительности предприятия $q(t)$ в течение базового года и его упрощение при принятии концепции равномерного развития.

Для линейного развития можно найти среднегодовое значение объема суточного производства:

$$q_C = \frac{q_H + q_K}{2},$$

где q_C – среднегодовая суточная производительность.

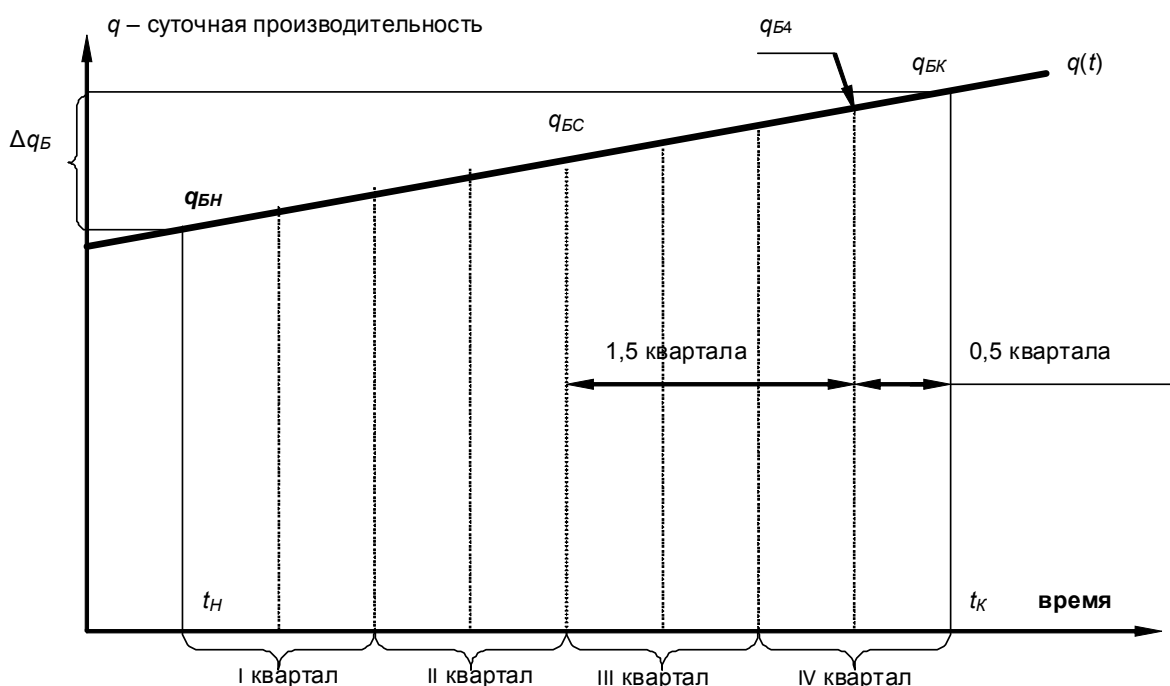


Рисунок 2 – Пример линейного развития организации

Примечание. Индексами обозначены начальные (*н*) и конечные (*к*) точки графика для суточной производительности (*q*) и начала и конца года (*t*). Другие обозначения: q_{BC} – среднегодовая суточная производительность; q_{BK} – среднеквартальная суточная производительность в IV квартале; Δq_B – годовой прирост суточной производительности в течение базового года.

Аналогично для IV квартала среднеквартальную суточную производительность вычислим по следующей формуле:

$$q_{4C} = \frac{q_{4H} + q_{4K}}{2},$$

где q_{4H} – суточная производительность в начале IV квартала;

q_{4K} – суточная производительность в конце IV квартала.

Значения суточной производительности в начале и конце года и IV квартала неизвестны. Для их определения необходимо выполнить ряд операций. Определим среднегодовую суточную производительность и среднеквартальную за IV квартал следующим образом:

$$q_C = \frac{Q}{360}$$

$$q_{4C} = \frac{Q_4}{90},$$

где q_C – среднегодовая суточная производительность; Q – годовой выпуск;

q_{4C} – среднеквартальная производительность в IV квартале;

Q_4 – квартальный выпуск в IV квартале.

Поскольку годовой выпуск и выпуск в IV квартале по базовому году нам известны, можем найти

значение суточной производительности в конце года (в конце IV квартала). Для этого воспользуемся пропорциями (см. рисунок 2), что позволяет построить расчет суточной производительности в конце базового года (q_{BK}). Для планового года это будет значение суточной производительности в его начале (q_H):

$$q_{BK} = q_H = q_{BC} + \frac{2}{1,5}(q_{4BC} - q_{BC}),$$

где q_{BC} – средняя суточная производительность в базовом году;

q_{4BC} – средняя суточная производительность в IV квартале базового года.

Используя пропорции рисунка 2, определим значение суточной производительности в начале базового года:

$$q_{BH} = q_{BC} - \frac{2}{1,5}(q_{4BC} - q_{BC}).$$

Полученные выражения будут справедливы и для планируемого года, если подставить соответствующие средние значения суточной производительности планируемого года и IV квартала. Можно перевести все коэффициенты к десятичным дробям, тогда полученные выражения будут иметь вид:

$$q_{BK} = 1,333q_{4BC} - 0,3333q_{BC};$$

$$q_{БН} = 2,333q_{БС} - 1,333q_{4БС}.$$

В дальнейшем конечные формулы преобразуем в таковые с коэффициентами в виде десятичных дробей.

Зная начальное значение суточной производительности в конце базового года, можно перейти к планированию следующего года.

Определим объем выпуска для базового года:

$$Q = Q_B \left(1 + \frac{Z\%}{100\%}\right),$$

или $Q = Q_B (1 + 0,01 \cdot Z\%).$

Вычислим среднегодовую суточную производительность в плановом году:

$$q_C = \frac{Q}{360},$$

или в виде десятичной дроби $q_C = 0,002778Q.$

Вычислим среднесуточную производительность в конце планового года:

$$q_K = q_H + 2(q_C - q_H) = 2q_C - q_H,$$

где $(q_C - q_H)$ – полугодовой прирост производительности в плановом году.

Обозначим годовой прирост производительности Δq (рисунок 3).

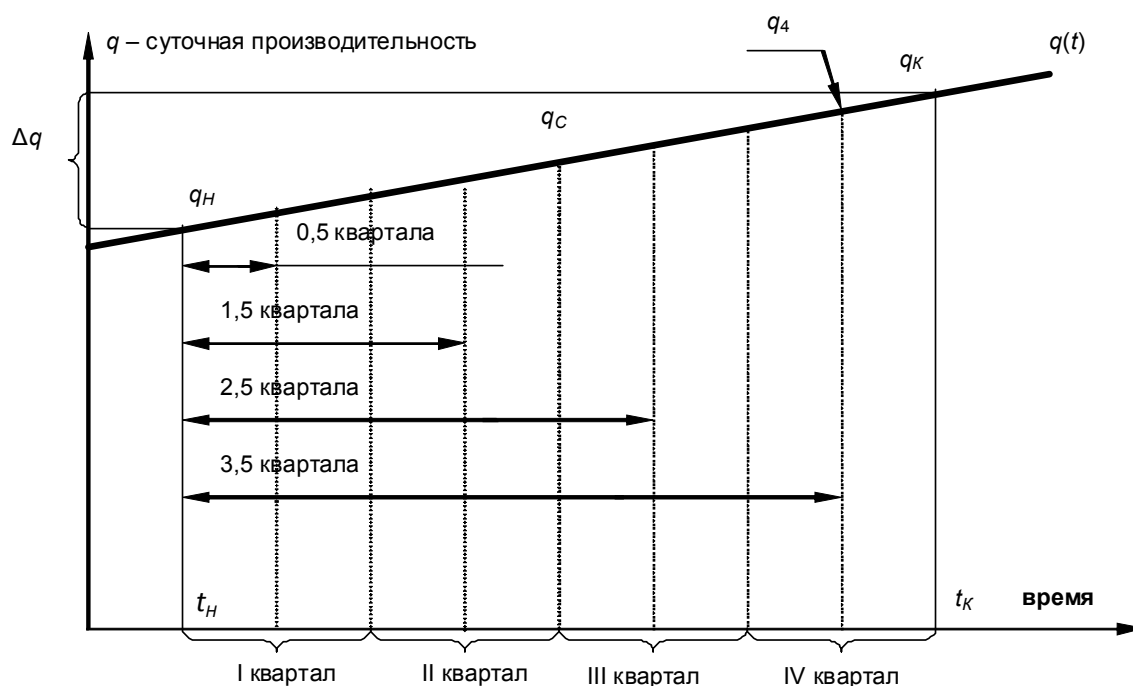


Рисунок 3 – График изменения суточной производительности предприятия $q(t)$ в течение планируемого года

Примечание. Индексами обозначены начальные ($н$) и конечные ($к$) точки графика для суточной производительности (q) и начала и конца года (t). Другие обозначения: q_C – среднегодовая суточная производительность; q_4 – среднеквартальная суточная производительность в IV квартале; Δq – годовой прирост суточной производительности в течение планируемого года.

Полагая, что при равномерном наращивании показателя среднесуточная производительность будет приходиться на середину планируемого периода, можно определить среднесуточную производительность для каждого из кварталов планируемого года:

$$q_{1C} = q_H + \frac{0,5}{4} \Delta q;$$

$$q_{2C} = q_H + \frac{1,5}{4} \Delta q;$$

$$q_{3C} = q_H + \frac{2,5}{4} \Delta q;$$

$$q_{4C} = q_H + \frac{3,5}{4} \Delta q.$$

Эту формулу можно обобщить и представить в следующем виде:

$$q_{iC} = q_n + \frac{1}{8}(2i - 1) \cdot \Delta q,$$

где i – номер планируемого квартала.

Или в виде десятичной дроби:

$$q_{iC} = 0,25 \cdot (2i - 1) \cdot \Delta q.$$

Планы выпуска по кварталам можно определить, полагая, что один квартал – это 90 суток:

$$Q_1 = 90q_{1C};$$

$$Q_2 = 90q_{2C};$$

$$Q_3 = 90q_{3C};$$

$$Q_4 = 90q_{4C}.$$

Действуя аналогичным образом, можно произвести и помесечное планирование. В этом случае временные интервалы будут равны $1/12$ года и среднемесячная суточная производительность составит:

$$q_{1MC} = q_n + \frac{0,5}{12} \Delta q;$$

$$q_{2MC} = q_n + \frac{1,5}{12} \Delta q;$$

$$q_{3MC} = q_n + \frac{2,5}{12} \Delta q$$

и т. д.

В общем виде для j -го месяца среднемесячная суточная производительность составит:

$$q_{jMC} = \frac{1}{24}(2j - 1) \cdot \Delta q.$$

Можно вывести обобщенную формулу для среднемесячной суточной производительности:

$$q_{jMC} = q_n + (0,1667j - 0,08333) \cdot \Delta q,$$

где j – номер расчетного месяца.

Отсюда можно определить плановый выпуск для каждого месяца:

$$Q_{jM} = 30q_{jMC}.$$

Предлагаемую методику равномерного планирования поясним примером, который сможет показать справедливость предлагаемых для планирования формул и упростит использование методики на практике. Для уплотнения информации расчеты и их результаты сведем в таблицы.

Условия планирования. Промышленное предприятие выпустило в базовом году $Q_b = 44\ 000$ шт. изделий. Из-за ухудшения экономического состояния в конце года темп производства и реализации продукции снизился и в IV квартале объем выпуска составил $Q_{4b} = 10\ 500$ шт. изделий.

На следующий год планируется постепенно увеличить темп производства и увеличить объем выпуска на $Z\% = 5\%$ по сравнению с базовым годом. Требуется произвести поквартальное и помесечное планирование объема производства.

Расчет производим в несколько этапов, результаты которых сведем в таблицы.

Сначала произведем расчет промежуточных параметров, результаты поместим в таблицу 1.

Таблица 1 – Расчет промежуточных плановых показателей

Показатель	Обознач.	Формула	Расчет	Величина	Размерн.
Средняя выработка базового года	q_b	$0,002778 \cdot Q_b$	$0,002778 \cdot 44000$	122,23	шт./день
Средняя выработка IV квартала базового года	q_{4b}	$0,01111 \cdot Q_{4b}$	$0,01111 \cdot 10500$	116,66	шт./день
Объем производства планового года	Q	$Q_b \cdot (1 + 0,01 \cdot Z\%)$	$44000 \cdot (1 + 0,01 \cdot 5)$	46 200	шт./день
Средняя выработка планового года	q	$0,002778 \cdot Q$	$0,002778 \cdot 46200$	128,34	шт./день
Выработка в конце базового (начале планируемого) года	$q_{bk} = q_n$	$1,333 \cdot q_{4b} - 0,3333 \cdot q_b$	$1,333 \cdot 116,66 - 0,3333 \cdot 122,23$	114,76	шт./день
Выработка в конце планируемого года	q_k	$2,333 \cdot q_b - 1,3333 \cdot q_{4b}$	$2,333 \cdot 122,23 - 1,3333 \cdot 116,66$	141,93	шт./день
Полугодовое изменение планируемого показателя	Δq	$q - q_n$	$128,34 - 114,76$	13,58	шт./день

На основании полученных данных можно произвести планирование по кварталам, полагая, что в квартале 90 дней. Для наглядности даются и рас-

четные формулы. В таблице 2 приводится расчет средней дневной выработки. По каждому из кварталов объемы выпуска рассчитаны в таблице 3.

Таблица 2 – Расчет средней выработки по кварталам планового года

Квартал (i)	Обозн.	Формула	Расчет	Величина	Размерн.
1	q_1	$q_n + 0,125 \cdot (2i-1) \cdot \Delta q$	$114,76 + 0,125 \cdot (2 \cdot 1 - 1) \cdot 13,58$	118,16	шт./день
2	q_2		$114,76 + 0,125 \cdot (2 \cdot 2 - 1) \cdot 13,58$	124,95	шт./день
3	q_3		$114,76 + 0,125 \cdot (2 \cdot 3 - 1) \cdot 13,58$	131,74	шт./день
4	q_4		$114,76 + 0,125 \cdot (2 \cdot 4 - 1) \cdot 13,58$	138,53	шт./день

Таблица 3 – Расчет объемов выпуска по кварталам планируемого года

Квартал (i)	Обозн.	Формула	Расчет	Величина	Размерн.
1	Q_1	$90 \cdot q_i$	$90 \cdot 118,16$	10 634	шт.
2	Q_2		$90 \cdot 124,95$	11 245	шт.
3	Q_3		$90 \cdot 131,74$	11 857	шт.
4	Q_4		$90 \cdot 138,53$	12 468	шт.
ИТОГО за год:	Q_r	$Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_4$	$10\,634 + 11\,245 + 11\,857 + 12\,468$	46 204	шт.
Погрешность расчетов	$r\%$	$(Q_r - Q) \cdot 100\% / Q_r$	$(46\,204 - 46\,200) \cdot 100\% / 46\,204$	0,0080	%

Если требуется добиться более высокой степени равномерности и сделать более подробное планирование, можно произвести расчеты по месяцам. Результаты такого планирования приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет показателей по месяцам планируемого года

Месяц (j)	Средняя дневная выработка $q_{jm} = q_n + (0,1667 \cdot j - 0,08333) \cdot \Delta q$	План выпуска $Q_{jm} = 30 \cdot q_{jm}$
1 Январь	115,89 шт./день	3 477 шт.
2 Февраль	118,16 шт./день	3 545 шт.
3 Март	120,42 шт./день	3 613 шт.
4 Апрель	122,69 шт./день	3 681 шт.
5 Май	124,95 шт./день	3 749 шт.
6 Июнь	127,21 шт./день	3 816 шт.
7 Июль	129,48 шт./день	3 884 шт.
8 Август	131,7 шт./день	3 952 шт.
9 Сентябрь	134,01 шт./день	4 020 шт.
10 Октябрь	136,27 шт./день	4 088 шт.
11 Ноябрь	138,54 шт./день	4 156 шт.
12 Декабрь	140,80 шт./день	4 224 шт.
ИТОГО за год: $Q_r = Q_{1m} + \dots + Q_{12m}$		46 205 шт.
Погрешность расчетов: $v\% = (Q_r - Q) \cdot 100\% / Q_r = (46\,205 - 46\,200) \cdot 100\% / 46\,205$		0,0106 %

Предлагаемый подход – удобный инструмент для текущего планирования. Характер изменения планируемого параметра может быть различным. Более детальное планирование можно построить аналогично на основании вывода зависимостей для расчета планов по декадам и дням.

Равномерное развитие организации дает дополнительные преимущества в виде более полного использования производственных мощностей, поскольку нередко часть оборудования не задей-

ствована в определенные периоды. В другие периоды времени могут возникнуть ситуации противоположного характера, когда ресурсов не хватает для скорейшего выполнения заказов.

Поскольку основные средства инерционны по своему стоимостному размеру, тактикой повышения эффективности может быть загрузка оборудования в фоновом режиме, то есть когда есть определенный ассортимент услуг (продукции), которые не самые выгодные для предприятия, но целесообразность их

производства оправдана при загрузке простаивающих мощностей. Например, работа ресторанов и кафе в дневное время, когда выручка не самая высокая.

Кроме того, при повышении равномерности работы организация сможет снизить размер

оборотных средств за счет снижения запасов до минимально необходимых размеров, то есть при равномерном развитии значительно упрощается процесс оптимизации использования ресурсов.

Литература

1. Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: постановление М-ва экономики Респ. Беларусь от 31.08.2005 г. № 158 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2005. – № 3. – 13184.
2. О прогнозах, бизнес-планах развития и бизнес-планах инвестиционных проектов государственных организаций, находящихся в ведении Министерства торговли, акции, доли в уставных фондах которых переданы Министерству торговли: приказ М-ва торговли Респ. Беларусь от 29.09.2005 г. № 106 // Официальный сайт Министерства торговли Республики Беларусь – Приказы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mintorg.gov.by/>. – Дата доступа: 08.08.2010.
3. Курс экономической теории : учебник. – Киров, 2002.

Summary

An approach for current one-year planning is given in the article. Nowadays there are some normative acts for current planning but there is no methodological instructions. The optimal principle of development is proportional uniform growth. So the author offers the model of proportional uniform growth for one-year period divided into quarters and months. The example is given for easy practical use of planning method.

09.06.2010

УДК 338.24

С. Ф. Куган, М. П. Мишкова

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуализируется проблема управления основными и оборотными ресурсами как важного фактора финансовой стабильности и инновационного развития предприятия. Описывается важный инструмент, обеспечивающий эффективность использования активов, – управление основным капиталом предприятия. Предлагается модель амортизационной политики исходя из целей финансового управления, предусматривающих экономию в уплате налогов при использовании различных способов начисления амортизации. Делается вывод, что каждое предприятие стройиндустрии может применять данную модель управления для улучшения общей эффективности деятельности предприятия.

В условиях рынка нормальное функционирование предприятий по производству строительных конструкций возможно при внедрении и освоении прогрессивных технологий, которые являются важным фактором финансовой стабильности и инновационного развития субъектов хозяйствования и требуют специальных методов управления.

На современном этапе развития появляется необходимость эффективного управления материальными, информационными и финансовыми ресурсами предприятий стройиндустрии. Оптимизацию процесса управления материальными и финансовыми ресурсами можно рассматривать как процесс принятия решений, обеспечивающий эффективное функционирование предприятия.

Ресурсы рассматриваемого предприятия в виде его активов имеют различное содержание на стадии создания предприятия и стадии его функционирования. На стадии создания предприятия активы выступают в виде первоначального (уставного) капитала,

формируемого за счет вкладов учредителей. Объектами его влияния являются основные производственные фонды предприятия и нематериальные активы (основной капитал), а также оборотные активы, необходимые для оформления учредительных документов, приобретения товарно-материальных ценностей и др. Функционирующий капитал предприятия стройиндустрии включает добавочный капитал, формирующийся в результате расширенного воспроизводства. Структура номинального капитала показана на рисунке 1.

Рассмотрим важнейший инструмент, обеспечивающий эффективность использования активов – управление основным капиталом предприятия, в том числе основными средствами предприятия и нематериальными активами. На управление ими большое влияние оказывает выбор метода начисления амортизации. В «Положении о порядке начисления амортизации основных средств нематериальных активов», утвержденном постановлением Министерства

экономики, Министерства статистики и анализа и Министерства архитектуры и строительства от 23.11.2001 № 187/110/96/18 [1], предусмотрены следующие методы начисления амортизации: линейный, производительный и нелинейный. Руководство предприятия по производству строительных конструкций вправе самостоятельно опре-

делять способы и методы начисления амортизации, в том числе по объектам одного наименования. До окончания срока полезного использования амортизируемых объектов способы и методы начисления амортизации разрешается пересматривать в начале календарного года с отражением в учетной политике.

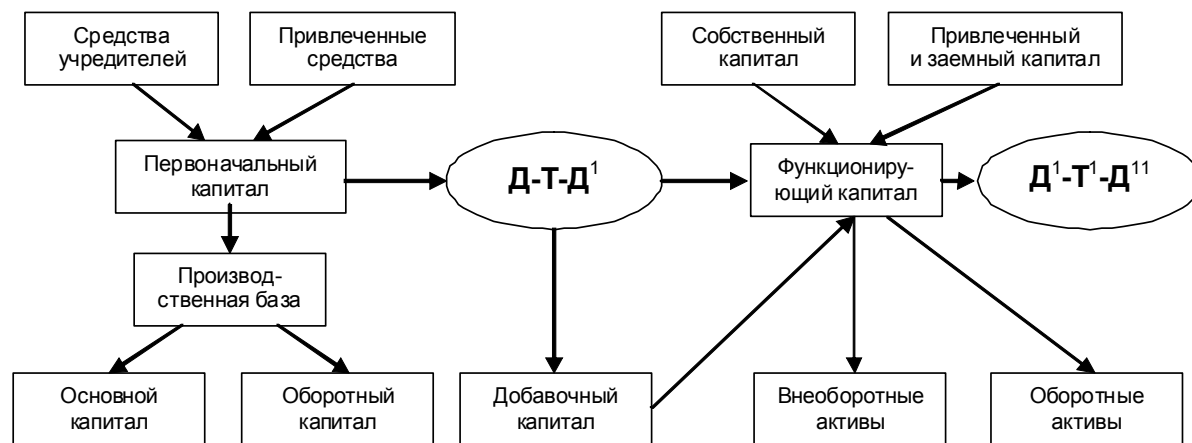


Рисунок 1 – Структура и движение номинального капитала

Для обоснования рациональной амортизационной политики рассмотрим существующие способы начисления амортизации.

Величину амортизационных отчислений при линейном и нелинейном способах начисления амортизации можно рассчитать следующим образом:

$$A_m = A_g / 12, \quad (1)$$

где A_m – величина месячной амортизации; A_g – величина годовой амортизации.

Линейный способ заключается в равномерном по годам начислении организацией амортизации в течение всего нормативного срока службы. Нормы начисления амортизации в первом и во всех последующих годах совпадают. Годовая величина амортизационных отчислений рассчитывается следующим образом:

$$A_g = P * N_a / 100, \quad (2)$$

где P – первоначальная стоимость основных средств; N_a – норма амортизационных отчислений.

Норма амортизационных отчислений рассчитывается по формуле

$$N_a = 1 / T_i * 100\%, \quad (3)$$

где T_i – срок полезного использования объекта.

Нелинейный способ состоит в неравномерном по годам начислении амортизации в течение срока полезного использования объекта. Годовая сумма амортизационных отчислений рассчитывается методом суммы чисел лет, или методом уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения до 2,5 раз. Суть метода заключается в том, что в первые годы использования объектов списывается основная часть их первоначальной стоимости. Нормы начисления амортизации в первом и последующих годах использования объекта различны:

где $A_{gt} = P * (T_i - t + 1) / S_i$, (4)
 где S_i – сумма чисел лет, которая определяется по формуле

$$S_i = (T_i + 1) * T_i / 2. \quad (5)$$

При методе уменьшаемого остатка годовая сумма начисленной амортизации рассчитывается исходя из определяемой на начало отчетного года недоамортизированной стоимости, нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта, и коэффициента ускорения принятого организацией:

$$A_{gt} = P_t * N_a / 100 * K, \quad (6)$$

где K – коэффициент ускоренной амортизации.

Производительный способ заключается в начислении амортизации исходя из амортизируемой стоимости объекта и отношения натуральных показателей объема продукции, выпущенной в текущем периоде:

$$A_{gt} = P * V_p / V_t, \quad (7)$$

где V_p – прогнозируемый объем продукции на весь период; V_t – фактический объем выпуска за месяц.

Используя особенности вышеописанных методов, можно предложить модель амортизационной политики исходя из целей финансового управления: экономию в уплате налогов при использовании различных способов начисления амортизации (линейный способ, методы суммы чисел лет и уменьшаемого остатка с коэффициентом 2,5).

Пункт 41 Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов (далее – Инструкция об амортизации) [2] указывает, по каким объектам основных средств целесообразнее применять нелинейный метод начисления амортизации. Это – передаточные устройства, рабочие, силовые машины и механизмы,

оборудование (включая оборудование связи, лабораторное и учебное оборудование), вычислительная техника и оргтехника, транспортные средства и другие объекты, которые непосредственно участвуют в процессе производства продукции (работ, услуг), измерительные и регулирующие приборы и устройства, инструмент, рабочий скот, а также объекты лизинга. Отметим, что пункт 41 Инструкции об амортизации не обязывает, а рекомендует применять нелинейный способ начисления амортизации по перечисленным в нем объектам. В итоге предприятие выбирает самостоятельно способы начисления амортизации, в том числе по объектам одного наименования (п. 37). Выбор предприятия в пользу нелинейного метода начисления амортизации будет обусловлен необходимостью повысить оборачиваемость основных средств, учесть их моральный износ, но будет также ограничиваться финансовыми возможностями предприятия.

Рассмотрим вопрос расчета годовых и ежемесячных сумм амортизационных отчислений при использовании разных способов начисления амортизации.

При линейном и нелинейном способах амортизации амортизируемая стоимость распределяется на срок амортизации (срок полезного использования – для объектов, применяемых в предпринимательской деятельности; нормативный срок службы – для объектов, не применяемых в предпринимательской деятельности).

Предприятие, как правило, использует линейный метод начисления амортизации для всех основных производственных фондов. Амортизационные отчисления по внеоборотным активам, используемым в предпринимательской деятельности и находя-

щимся в эксплуатации, производятся на протяжении всего срока полезного использования путем ежемесячного включения амортизационных отчислений в издержки производства. Увеличение издержек производства приводит к сокращению налоговой базы по налогу на прибыль и местным налогам и сборам из прибыли – транспортному сбору и сбору на содержание инфраструктуры города. Сокращение балансовой стоимости внеоборотных активов вследствие амортизационных отчислений приводит к снижению налога на недвижимость.

Таким образом, начисление текущих амортизационных отчислений в зависимости от способов и методов начисления амортизации приводит к перераспределению во времени налоговых платежей. Следовательно, применение различных методов начисления амортизации по группам внеоборотных активов вместе с прогнозированием финансовых потоков позволяет эффективно управлять основным капиталом и осуществить налоговое планирование, регулируя величину подлежащих уплате налогов и сборов в отчетном периоде.

Произведем расчет снижения суммы налогов при различных способах начисления амортизации: линейный способ, методы суммы чисел лет и уменьшаемого остатка с коэффициентом 2,5. Расчет произведем для основных средств производственного назначения первоначальной стоимостью 500 тыс. руб. сроком полезного использования 5 лет при условии постоянной первоначальной стоимости и ставок налогов.

Расчет налогов и сборов от прибыли с применением линейного способа начисления амортизации представим в таблице 1.

Таблица 1 – Снижение суммы налогов при применении линейного способа начисления амортизации

Год эксплуатации	Амортизируемая стоимость	Норма амортизации (%)	Амортизационные отчисления за год	Налоги и сборы от прибыли (27 %)
1	500 000	20	100 000	27 000
2	500 000	20	100 000	27 000
3	500 000	20	100 000	27 000
4	500 000	20	100 000	27 000
5	500 000	20	100 000	27 000
Итого	–	–	500 000	135 000

Для сравнения рассчитаем суммы налогов методами суммы чисел лет и методом уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения 2,5

для той же группы объектов основных средств производственного назначения (таблица 2).

Таблица 2 – Снижение суммы налогов при применении метода начисления амортизации суммой чисел лет

Год эксплуатации	Амортизируемая стоимость	Норма амортизации (%)	Амортизационные отчисления за год	Налоги и сборы от прибыли (27 %)
1	500 000	33	165 000	44 550
2	500 000	27	135 000	36 450
3	500 000	20	100 000	27 000
4	500 000	13	65 000	17 550
5	500 000	7	35 000	9 450
Итого	–	–	500 000	108 000

Снижение суммы налогов и сборов при применении метода начисления амортизации уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения 2,5 представлено в таблице 3.

Проведенные расчеты свидетельствуют, что нелинейный способ начисления амортизации эффективнее линейного, так как позволяет в первые

годы эксплуатации снизить налоговую нагрузку на прибыль за счет увеличения амортизационных отчислений.

Сопоставим снижение налогов и сборов от прибыли за первые три года эксплуатации, рассчитанное по всем методам начисления амортизации (таблица 4).

Таблица 3 – Снижение суммы налогов при применении метода начисления амортизации уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения 2,5

Год эксплуатации	Амортизируемая стоимость	Норма амортизации (%)	Амортизационные отчисления за год	Снижение налогов и сборов от прибыли (27 %)
1	500 000	50	250 000	67 500
2	500 000	50	125 000	33 750
3	500 000	50	62 500	16 875
4	500 000	50	31 250	8 438
5	500 000	50	31 250	8 438
Итого	–	–	500 000	132 001

Таблица 4 – Сравнительная таблица снижения суммы налогов при различных методах начисления амортизации

Год эксплуатации	Снижение при применении линейного метода P ₁	Снижение при применении метода суммы чисел лет P ₂	Снижение при применении метода уменьшаемого остатка P ₃
1	27 000	44 550	67 500
2	27 000	36 450	33 750
3	27 000	27 000	16 875
Итого	81 000	108 000	118 125

Данные таблицы свидетельствуют, что максимальное снижение сумм налогов и сборов от прибыли достигается при применении метода начисления амортизации уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения 2,5.

Важно помнить, что каждое предприятие с 01.05.2009 г. по 01.01.2010 г. в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь «О вопросах начисления амортизации основных средств и нематериальных активов»

от 18.03. 2009 г. № 327 [3] имеет право не начислять амортизационные отчисления по всем или группе основных средств и нематериальных активов и, как следствие, не отражать отчисления в составе себестоимости и затрат принимаемых для налогообложения, что приведет к получению дополнительной прибыли предприятием.

Представим ситуацию снижения себестоимости и увеличения прибыли при условии неначисления амортизации по основным средствам в таблице 5.

Таблица 5 – Снижение себестоимости и увеличение прибыли при условии неначисления амортизации по основным средствам

Показатели	Ед. изм.	2009 г., первое полугодие	2009 г., второе полугодие	Отклонения
1. Выручка от реализации товаров, работ, услуг	млн руб.	2 122	2 122	–
2. Начисленные налоги и сборы	млн руб.	342	342	–
3. Себестоимость реализованной продукции, в том числе амортизационные отчисления	млн руб.	1 898	1 440	–
4. Прибыль от реализации	млн руб.	-118	340	+ 340
5. Начисленные налоги и сборы из прибыли	млн руб.	–	91,8	91,8
6. Чистая прибыль	млн руб.	–	248,2	248,2

Таким образом, начисление текущих амортизационных отчислений в зависимости от способов и методов начисления амортизации приводит к перераспределению во времени налоговых платежей. Следовательно, применение различных методов начисления амортизации по группам внеоборотных активов вместе с прогнозированием финансовых

и информационных потоков позволяет эффективно управлять капиталом и осуществлять налоговое планирование, регулируя величину подлежащих уплате налогов и сборов в отчетном периоде. Каждое предприятие стройиндустрии может использовать данную модель управления для улучшения общей эффективности деятельности предприятия.

Литература

1. Положение о порядке начисления амортизации основных средств нематериальных активов, утвержденном постановлением Министерства экономики, Министерства статистики и анализа и Министерства архитектуры и строительства от 23.11.2001 № 187/110/96/18 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 8/21041; Юридический мир. – 2009. – № 7.
2. Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов к Постановлению СМ РБ «О вопросах начисления амортизации основных средств и нематериальных активов» от 18.03. 2009 г. № 327 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 8/21041; Юридический мир. – 2009. – № 7.
3. Постановление СМ РБ «О вопросах начисления амортизации основных средств и нематериальных активов» от 18.03. 2009 г. № 327 // Экономическая газета. – 2009. – 24 марта.

Summary

Important place in system of management of enterprise producing building constructions is assigned for management of main and circulating resources. Proper management of movement of material and financial flows of enterprise is the main task of optimization of management system at enterprises producing building construction. Examined actives of enterprise include not only material resources but main too.

17.11.2009

УДК 338(4/9)

Т. П. Побяржина

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ УСЛОВИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В основе курса на создание максимально благоприятной обстановки для ведения бизнеса лежит комплекс мер по либерализации условий экономической деятельности как важный резерв преодоления экономического спада, возникшего в результате негативного влияния мирового финансово-экономического кризиса на белорусскую экономику. В статье рассматриваются основные меры, принимаемые правительством по либерализации экономики в рамках программы антикризисных действий, отражается их действенность на сектор реальной экономики, приводятся данные по оценкам происходящих реформ со стороны международных экспертов.

В условиях глобализации и торговой взаимозависимости стран финансово-экономический кризис охватил весь мир. Из сферы денежного обращения он закономерно перекинулся в сектор реальной экономики и приобрел характер мирового финансово-экономического. Кризисные явления затронули и Республику Беларусь в силу открытости ее экономики. Уменьшение внешнего спроса на отечественную продукцию создало потенциальную угрозу снижения темпов экономического роста, который обеспечивала белорусская экономика на протяжении последних 32 кварталов [1].

В разработке и осуществлении антикризисных мер ключевая роль принадлежит государству и национальным финансовым структурам. Крупнейшие страны мира преодолевают кризис по национальным антикризисным программам и планам действий. При проявлении первых признаков негативного

влияния на экономику Беларуси мирового кризиса были приняты меры по его минимизации, которые можно разделить на четыре блока:

- стабилизация и укрепление денежно-кредитной и банковской систем;
- либерализация условий экономической деятельности;
- обеспечение стабильности работы валопроизводящих и иных организаций реального сектора экономики;
- разработка плана совместных действий Правительства Беларуси и России по минимизации последствий экономического кризиса.

Второй блок мер направлен на расширение свобод для субъектов хозяйствования, и 2009 год проходил в Беларуси под знаком курса на создание максимально благоприятных условий для ведения бизнеса. План первоочередных мер «52 шага» по

либерализации условий осуществления экономической деятельности был принят 1 декабря 2008 г. и дополнен 13 января 2009 г. Он предполагает принятие 52 нормативно-правовых документов по обеспечению благоприятной бизнес-среды в следующих сферах: административные и технические процедуры; земельные отношения; арендные отношения; контрольно-надзорная деятельность; сертификация; страхование; трудовые отношения; ценовая политика; привлечение иностранных инвестиций; антимонопольное регулирование; инновационная деятельность; таможенное регулирование.

В течение 2009 г. принято более 30 законодательных актов в рамках действующего плана. Существенно упрощены административные и технические процедуры по регистрации субъектов хозяйствования; отменено декларирование доходов крупных вкладчиков банков; уменьшена налоговая нагрузка на субъекты хозяйствования; совершенствован порядок контрольно-ревизионной деятельности; ограничено государственное регулирование цен; упрощен порядок аренды имущества, находящегося в госсобственности.

В области упрощения процедур регистрации субъектов хозяйствования Беларусь, в исследовании Всемирного банка и МФК по 183 странам, поднялась с 98-го места на 7-е. Способствовали такому успеху нововведения, установленные Декретом Президента от 16.01.2009 г. № 1 «О государственной регистрации и ликвидации субъектов хозяйствования». Срок госрегистрации сокращен до одного дня, что является рекордом на постсоветском пространстве. Например, в Армении этот срок составляет 30 дней, в России – 5, в Украине – 3. В ряде стран Западной Европы сроки регистрации также значительно больше, чем в Беларуси. В Швеции для этого требуется от 2 до 4 недель, в Нидерландах – более 3 месяцев.

Свидетельство о регистрации выдается на следующий рабочий день, а ранее выдавалось вместе с документами о постановке на учет через 15 рабочих дней. Наполовину сокращен перечень документов, представляемых для госрегистрации. Отменено обязательное нотариальное удостоверение учредительных документов, в то время как в России, Украине, Азербайджане, Узбекистане, Латвии, Австрии, Бельгии эта процедура обязательна и стоит недешево. В Нидерландах, например, плата за подписание устава ООО в присутствии нотариуса составляет 1 750 EUR. Отменена необходимость указания в уставе видов деятельности, в том числе лицензируемых. Учредители это могут делать по своему желанию. Величина уставного фонда также определяется учредителями самостоятельно. Исключения составляют акционерные общества, банки, небанковские кредитно-финансовые и страховые брокеры, объединения страховщиков, гособъединения. Декретом также упрощена процедура открытия расчетного счета в банке, при этом не требуется нотариальное заверение. Порядок создания юрлица с 1 февраля 2009 г. не проверяется регистрирующим органом, что соответствует заявительному принципу госрегистрации. Заявитель несет полную ответственность как за соответствие законодательству представляемых для регистрации документов, так и за достоверность сведений, указываемых в них.

В целях совершенствования и де бюрократизации порядка декларирования физическими лицами доходов, а также создания более благоприятного инвестиционного климата Указом Президента от 19.02.2009 г. № 105 отменено декларирование доходов физических лиц при совершении ими сделок, в том числе при размещении средств на банковском депозите. До вступления в действие этой нормы физические лица при совершении сделки на сумму, превышающую 2 000 базовых величин, обязаны были представить в налоговый орган декларацию об источниках денежных средств, расходуемых на эти цели.

Совершенствование налогового законодательства и снижение налоговой нагрузки было предусмотрено в Законе «О республиканском бюджете на 2009 год» и «О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам налогообложения». Так, с 1 января 2009 г. снижена ставка сбора в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки с 2 до 1 % от выручки, полученной от реализации товаров (работ, услуг); из объекта обложения налогом на недвижимость исключена активная часть основных производственных фондов; установлены единые ставки местного налога с продаж товаров в розничной торговле и местного налога на услуги в размере 5 %; уменьшена с 5 до 3 % ставка налога на приобретение автомобильных транспортных средств, а также ставка налога по упрощенной системе налогообложения. Реализация данных мероприятий по оценкам позволила в 2009 г. снизить налоговую нагрузку на 1,3 % ВВП и оставить в распоряжении белорусских субъектов хозяйствования более 2 трлн руб.

В целях совершенствования контрольной и надзорной деятельности в стране с 1 января 2009 г. приостановлены проверки субъектов хозяйствования до момента разработки и принятия единого порядка их проведения. Указ Президента от 16.10.2009 г. № 510 предусматривает принципиально новые правила контроля в Республике Беларусь. Впервые определен закрытый перечень из 36 контролирующих и надзорных органов, а также сфер их контроля. Остальные структуры заниматься проверками не вправе. Введен запрет на проведение проверок вновь зарегистрированных субъектов хозяйствования в течение 2 лет со дня их госрегистрации. Периодичность проверок зависит от степени законопослушности субъектов хозяйствования за ряд лет. Ограничено проведение рейдовых проверок, а предпочтение отдается комплексным, которые проводятся в соответствии с утвержденным планом контролирующего органа.

Необходимость либерализации цен была подкреплена мнением МВФ, указавшего в заключительной записке от 26.08.2009 г., что «необходимо сократить до минимума ценовой контроль, с тем чтобы ценовые сигналы могли направлять поток ресурсов и помогать корректировать избыток и недостаток ресурсов в экономике». Одним из таких шагов стало постановление Минэкономики от 19.08.2009 г. № 141, которым внесен ряд изменений в Инструкцию о порядке формирования и применения цен и тарифов. Одно из главных новшеств – отмена ограничения торговых надбавок на большинство товаров.

Указ Президента Республики Беларусь от 23.10.2009 г. № 518 «О некоторых вопросах аренды и безвозмездного пользования имуществом» существенно упростил арендные отношения. Им утверждены четыре положения, посвященные вопросам использования и сдачи в аренду имущества, находящегося в госсобственности. В соответствии с этим документом арендная плата исчисляется не в евро, а исходя из размера базовой величины, установленной на день заключения договора аренды. Определен перечень видов деятельности и категорий арендаторов, для которых действуют пониженные ставки аренды. По мнению разработчиков документа, он позволяет более рационально и эффективно использовать госимущество, установить единый подход к сдаче его в аренду, обеспечить гласность и открытость процедуры, а также упрощает и делает более прозрачным расчет арендной платы, оптимизируя подходы к заключению договоров аренды.

Отметим, что государство по некоторым вопросам либерализации не уменьшило, а увеличило централизованное управление. В частности, продолжается доведение до предприятий плановых показателей, отражающих как качественные, так и количественные результаты их деятельности. Ужесточен государственный контроль за движением валютных средств предприятий и правилами наличных расчетов в белорусских рублях между субъектами хозяйствования. Вводятся ограничения по импорту товаров и услуг. Все это значительно уменьшает экономическую свободу предприятий.

Однако в условиях кризиса данный подход представляется достаточно обоснованным – по одним направлениям экономические свободы должны расширяться (происходит либерализация), а по другим – сокращаться. Важно, чтобы этот процесс противодействовал кризису. Если та или иная проблема в условиях кризиса лучше решается на централизованном уровне и плохо (или вообще не решается) на уровне предприятия, то центральные органы управления должны несколько ограничить свободу предприятий, взяв на себя решение данной проблемы. В этом случае важна компетентность центральных органов управления, поскольку довести до предприятий нереальные плановые задания и затем требовать их исполнения нельзя признать разумным и эффективным.

Следует отметить, что на фоне происходящих реформ страна не допустила обвального падения промышленного производства: за 2009 г. темп роста ВВП составил 0,2 %. В России объем ВВП за год снизился на 8,3 %, по странам ЕС – в среднем на 4,1 %. По итогам 2009 г. инфляция не превысила 10,1 %, что соответствует коридору, заданному в докризисный период. Не вызывает опасений уровень безработицы – не более 1–1,5 %. За 2009 г. введено в эксплуатацию 5,1 млн м² жилья; создано 120 тыс. новых рабочих мест, в том числе в малых городах – 23 тыс., в сельской местности – 15 тыс. [1,6].

По предварительным оценкам, создание более либеральных условий для функционирования предприятий дало положительный эффект, который выражается в следующем:

- по мнению Всемирного банка Республика Беларусь входит в ТОП-10 государств-реформаторов и поднялась на 24 позиции, заняв 58-ю в рейтинге стран с наиболее благоприятными условиями для занятия предпринимательской деятельностью [2];
- Беларусь вошла в четверку стран СНГ, где в 2009 г. продолжался инвестиционный рост [3];
- привлеченные в республику иностранные инвестиции за январь–сентябрь 2009 г. составили 6,8 млрд долл.– на 300 млн больше, чем за этот период прошлого года [3];
- увеличилось за год количество субъектов малого предпринимательства, стоящих на учете в МНС, на 13,2 тыс. (20,6 %), а индивидуальных предпринимателей – на 3 тыс. (+1,4 %) [4].

В контексте решения антикризисных проблем указанные результаты следует рассматривать как положительные, создающие условия для поглощения излишней рабочей силы, высвобождающейся на действующих предприятиях, и формирующие более благоприятный имидж республики.

Однако по условиям налогообложения в оценке Всемирного банка мы занимаем последнее 183-е место в мире. В этой связи дальнейшие шаги по либерализации экономики будут сделаны в первую очередь в сфере налогообложения [5].

Взятый курс на создание максимально благоприятных условий для ведения бизнеса должен способствовать преодолению последствий мирового кризиса, а в долгосрочной перспективе обеспечить конкурентоспособность Беларуси в глобальном экономическом пространстве.

Литература

1. Климат для инвестиций // Республика. – 2009. – № 215. – С. 2.
2. Предложения, от которых отказаться сложно // Республика. – 2009. – № 212. – С. 1.
3. В погоне за результатом // Экономическая газета. – 2009. – № 86. – С. 2.
4. Чем больше бизнесменов, тем больше платежей // Экономическая газета. – 2009. – № 83. – С. 2.
5. Разговор в деловом формате // Республика. – 2009. – № 216. – С. 2.
6. Экономике нужны эффективность, гибкость и правда // Экономическая газета. – 2009. – № 87. – С. 1.

Summary

Nowadays priority-driven activity of the Belarusian Government is creation of liberal conditions of economic activity for the subjects of managing. The author of the article examines the main steps taken in the network of the adopted in the year 2009 direction, reflects its effectiveness on the real sector of economy, shows the reform estimation data given by international experts.

02.02.2010

Р. А. Сороковой, В. А. Брилева

МИРОВОЙ РЫНОК БРИЛЛИАНТОВ И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ АЛМАЗООБРАБАТЫВАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Анализируется мировой рынок бриллиантов, исследуются тенденции и перспективы его развития в современных условиях с учетом особенностей глобальных финансово-экономических отношений. Особое внимание уделяется оценке перспектив развития алмазобрабатывающих организаций Республики Беларусь, представленных двумя ограниченными предприятиями – РАУП «Гомельское ПО «Кристалл» и ЗАО «Белгран». Предлагаются направления активизации производственно-хозяйственной деятельности алмазобрабатывающих организаций Республики Беларусь в условиях временной стагнации на региональных рынках бриллиантов.

Алмазно-бриллиантовый комплекс мира (АБК) формируется группой отраслей по производственному и непроизводственному признакам. *Производственные отрасли* – добыча алмазов; производство бриллиантов; изготовление ювелирных изделий с бриллиантами; производство изделий промышленного назначения из технических алмазов. *Непроизводственные отрасли* – оптовая торговля алмазами; оптовая и розничная торговля бриллиантами; оптовая и розничная торговля ювелирными изделиями с бриллиантами и изделиями из технических алмазов; реклама бриллиантов и ювелирных изделий с бриллиантами.

Оптовая торговля алмазами и бриллиантами представляет собой производственный процесс, связанный со сложными операциями: сортировка; классификация; технико-экономическая оценка; формирование партий алмазов и бриллиантов по разным признакам и т. п.

Если отрасли алмазно-бриллиантового комплекса расположить в порядке прохождения через них произведенного товара от добычи сырья до получения конечной продукции (добыча алмазов, оптовая торговля алмазами, производство бриллиантов, реклама, оптовая и розничная торговля бриллиантами, производство ювелирных изделий с бриллиантами, реклама, оптовая и розничная продажа ювелирных изделий с бриллиантами), то получится схема, которую принято называть «алмазным трубопроводом».

Объект исследования – часть «алмазного трубопровода» от производства бриллиантов до их оптовой торговли, то есть мировой рынок бриллиантов как составная часть мирового алмазно-бриллиантового комплекса.

Мировой рынок бриллиантов специфичен и имеет свои особенности. Это один из самых ортодоксальных и консервативных товарных рынков – давно сложившиеся деловые отношения между субъектами рынка, как правило, редко дают им повод для смены торговых партнеров и поиска новых поставщиков. Специфичность рынка во многом связана со специфичностью самого продукта – бриллианта (ограниченного алмаза). Для алмазов и бриллиантов характерна еще большая, чем для золота, весовая и территориальная редкость и связанная с этим чрезвычайно высокая удельная ценность. Минимальная классификация ограненных алмазов дает более 1 560

различных комбинаций характеристик бриллиантов. С учетом таких характеристик, как форма огранки, ее качество, наличие флюоресценции, можно выделить более 20 000 различных комбинаций характеристик бриллиантов со своей рыночной стоимостью.

В условиях относительной информационной закрытости мирового алмазно-бриллиантового комплекса в целом и мирового рынка бриллиантов в частности самостоятельные расчеты количественных характеристик в рамках «алмазного трубопровода» крайне затруднены. По этой причине целесообразно использовать готовую, систематизированную, в том числе на основе экспертных оценок, информацию

Среди большого количества участников мирового бриллиантового рынка (более 1 500 компаний) можно выделить 15 наиболее крупных компаний, представляющих Израиль – 7 компаний, Индию – 4, Россию – 3 и США – 1, совокупная доля которых на мировом рынке составляла в 2009 г. около 20 %.

Самый крупный производитель бриллиантов на протяжении последних нескольких лет – израильская компания «LLD Diamonds Ltd.» (регионы деятельности – Израиль, Армения, Украина, США, Шри-Ланка, Индия, Китай), доля которой на мировом бриллиантовом рынке составила в 2009 г. около 4 %. Наиболее крупный производитель бриллиантов на территории СНГ и в Европе – ОАО «Производственное объединение «Кристалл» (г. Смоленск) – доля на мировом рынке около 2 %.

В 2009 г. мировые объемы производства и реализации бриллиантов составили соответственно 9,8 млрд долл. США и 12,6 млрд долл. США, уменьшившись относительно показателей 2008 г. соответственно на 37 и 36 (в 2008 г. мировое производство бриллиантов составило 15,5 млрд долл. США, объем реализации 19,7 млрд долл. США). Из общего объема произведенных в 2009 г. бриллиантов в стоимостном выражении около 47 % продукции было произведено в Индии; 22% – в Таиланде, Китае и других странах Восточной и Юго-Восточной Азии; 11 % – в Израиле; 9 % – в ЮАР; около 5 % – в странах СНГ – России, Армении, Украине, Беларуси; по 3 % – в Бельгии и США. Алмазобрабатывающая отрасль Республики Беларусь представлена двумя ограниченными предприятиями – Республиканским алмазобрабатывающим унитарным предприятием «Гомельское ПО

«Кристалл» и ЗАО «Белгран» (учредитель – Национальный банк Республики Беларусь). Оба предприятия осуществляют производственно-хозяйственную деятельность на территории свободной экономической зоны «Гомель-РАТОН».

Строительство Гомельского завода «Кристалл» в начале 70-х гг. осуществлялось согласно союзной программе по развитию ограночной отрасли в СССР. Семь построенных и запущенных крупных алмазообрабатывающих предприятий в конце 60-х – начале 70-х гг. (3 – в России; 2 – на Украине; по 1 – в Беларуси и Армении) ориентировались на обработку алмазного сырья из месторождений Якутии.

Организация работы алмазообрабатывающих предприятий бывшего СССР в 70–80-х гг., с получением алмазного сырья по регулируемым государством ценам (ниже мировых рыночных) и реализацией изготовленной продукции преимущественно на экспорт через централизованную сбытовую организацию «Алмазювелирэкспорт» по мировым рыночным ценам, позволяла достигать высокого уровня рентабельности производства и реализации – на уровне 30–35 %.

Распад Советского Союза, прекращение централизованного обеспечения сырьем и централизованного сбыта готовой продукции заставили принципиально перестраивать организацию производственно-хозяйственной деятельности алмазообрабатывающих предприятий. Особо актуализировалась эта проблема для ограночных предприятий, расположенных в государствах, не имеющих собственной сырьевой базы (Украина, Армения, Беларусь).

Сложившаяся ситуация осложнилась неблагоприятной ценовой конъюнктурой на мировых рынках алмазного сырья и бриллиантов, ужесточением конкуренции в ограночной отрасли. За последние 30–35 лет средние мировые цены на алмазное сырье увеличились в 5–6 раз, а стоимость бриллиантов – в 2–3 раза, что привело к сокращению доходности алмазообработки.

Объективные рыночные обстоятельства заставили алмазообработчиков искать пути «экономического выживания». Учитывая, что конкурентоспособность алмазообрабатывающих предприятий зависит во многом от стоимости рабочей силы, с 80-х гг. продолжается тенденция концентрации алмазообработки в странах Юго-Восточной Азии.

Крупные производители бриллиантов стремятся размещать свои предприятия в странах с дешевой рабочей силой (в силу высокой трудоемкости отрасли): Индия (Мумбаи, Сурат); Китай (Гуаньчжоу, Шанхай); Шри-Ланка и т. д.

За последние годы наиболее значимо укрепили позиции на мировом рынке такие ограночные центры, как Индия и Китай. Израиль, Бельгия, США, которые сохраняют обработку более крупного и дорогого алмазного сырья, но не выдерживают конкуренции со странами с более дешевой и достаточно высококвалифицированной рабочей силой.

Уменьшились объемы обрабатываемого алмазного сырья в странах бывшего СССР (Россия, Украина, Армения). По информации руководства АК «АЛРОСА» относительно слабый инвестиционный

потенциал ограночного бизнеса, низкая рентабельность и высокая конкурентоспособность традиционных обрабатывающих центров привели к логическому сокращению ограночной промышленности в России.

Основным потребителем бриллиантов на мировом рынке выступает ювелирная отрасль. Однако связь между производителями ювелирных изделий и гранильными компаниями осуществляется чаще через систему посредников (дилеров), так как ювелиры требовательны к ассортименту. Подбором необходимого набора бриллиантов занимаются посредники – обеспечивают выполнение ювелирных заказов, используя свои «стоки» и докупая товар на рынке. Характерной чертой компаний, относящихся к данной категории, является высокая финансовая емкость (им необходимы значительные стоки бриллиантов и мощное финансирование – привлечение банков под кредитование). Основные дилерские (посреднические) мировые центры находятся в Бельгии (г. Антверпен), Израиле (г. Тель-Авив), США (г. Нью-Йорк).

В отличие от алмазного рынка, который в настоящее время остается регулируемым, бриллиантовый рынок относительно свободный и менее стабильный.

В 2005–2007 гг. имела место тенденция неадекватного роста цен на алмазное сырье и бриллианты. За трехлетний период средние цены на бриллианты увеличились на 11 % при росте цен на сырые алмазы на уровне 15–17 %, что дополнительно обострило конкурентную борьбу в ограночном бизнесе.

Тенденция неадекватных ценовых изменений на алмазное сырье и бриллианты сохранялась в 2008 г., а со второй половины 2008 г. мировые рынки алмазного сырья и бриллиантов из-за несопоставимой динамики роста цен на алмазное сырье и бриллианты (в течение года цены на алмазное сырье увеличились по отдельным позициям сырья до 30 % при среднем росте мировых цен на бриллианты – до 10 %) оказались в состоянии стагнации, начались массовые сокращения огранщиков и банкротства фирм.

Мировой финансовый кризис усугубил сложнейшую ситуацию на мировом алмазно-бриллиантовом рынке, так как продажи изделий роскоши наиболее чувствительны к снижению покупательской способности населения.

Итоги 2009 г. зафиксировали наиболее резкое годовое сокращение мирового рынка алмазов и бриллиантов за всю послевоенную историю, наступившее в результате экономического кризиса и кризиса ликвидности. Сокращение рынка стало логическим следствием «эффекта резонанса» (ripple effect) при сокращении конечного потребительского спроса и связанного с ним сокращения норм запасов сырья и товара по всей цепочке от шахты до ювелирного прилавка. В итоге потребление сырья в 2009 г. упало примерно на 50 % – эта цифра показывает масштаб кризиса. Падение мирового производства бриллиантов составило 35–37 %. На противоположном конце «вертикали» розничный спрос на бриллианты в составе ювелирных изделий сократился умеренно – менее, чем на 10 %.

Отдельные мировые добывающие компании в 2009 г. сами сократили добычу алмазного сырья, ожидая падение спроса на свою продукцию. Но это сокращение не было согласовано ведущими игроками, они не действовали в унисон. Так, российская алмазодобывающая компания «АПРОСА» сохраняла докризисные объемы добычи, чтобы предотвратить массовые увольнения. Российский государственный фонд драгоценных металлов и камней (Гохран) в соответствии с постановлением Правительства России купил у компании алмазы на 1,4 млрд долл. США. Одновременно в России была оказана государственная поддержка ораночной отрасли – Гохран России в конце 2008 – первой половине 2009 г. выкупал бриллианты, произведенные ОАО «Производственное объединение «Кристалл» (ведущее ораночное предприятие России). Таким образом, в целях недопущения, с одной стороны, обвала цен на алмазное сырье и бриллианты, а с другой – экономической несостоятельности российских государственных алмазодобывающих и алмазообрабатывающих организаций Гохран России по поручению Министерства финансов выступил регулятором в государственном секторе алмазно-бриллиантового рынка страны.

На мировом рынке бриллиантов представлена Республика Беларусь в лице Республиканского алмазообрабатывающего унитарного предприятия «Гомельское ПО «Кристалл», производящего экспортно-ориентированную продукцию с 1972 г. Более 80 % изготовленных на предприятии бриллиантов реализуются на рынки дальнего и ближнего зарубежья. Второе действующее (с 1999 г.) алмазообрабатывающее предприятие Беларуси ЗАО «Белгран» на протяжении последних нескольких лет поставляет почти все изготовленные бриллианты в Фонд драгоценных камней Национального банка Республики Беларусь.

Сохранению в Республике Беларусь алмазообрабатывающей отрасли в условиях постоянно ужесточающейся конкуренции на мировых алмазно-бриллиантовых рынках на фоне «сворачивания» отрасли в России, Армении, Украине способствовала реализация взвешенной системной поддержки со стороны государства. На уровне Правительства и Национального банка РБ в мае 2002 г. была разработана и утверждена постановлением № 568/8 Концепция развития алмазообработки в Республике Беларусь на 2002–2005 гг. Принятие во исполнение положений Концепции мер тарифного и нетарифного регулирования, получение алмазообрабатывающими организациями статуса резидентов свободных экономических зон приблизили условия хозяйствования белорусских алмазообработчиков к условиям ведения бизнеса в конкурирующих мировых центрах, что существенно увеличило конкурентоспособность белорусских ораночных предприятий.

Сохранение и дальнейшее развитие алмазообрабатывающей отрасли в любом государстве в условиях временной дестабилизации рынка требует как высокопрофессионального управления со стороны менеджеров алмазообрабатывающих компаний, так и необходимого взвешенного государственного регулирования.

Выделим **основные направления** активизации производственно-хозяйственной деятельности

алмазообрабатывающих организаций Республики Беларусь в условиях временной стагнации на региональных рынках бриллиантов.

1. Активная и максимально выверенная работа на сырьевых рынках. В условиях постоянного присутствия на рынке «спекулятивного» спроса на алмазное сырье (не «увязанного» с реальным рынком бриллиантов) необходим постоянный мониторинг рынков алмазного сырья.

Приобретаться должно такое сырье, произведенные бриллианты из которого имеют реальный эффективный (прибыльный) сбыт.

2. Оптимизация маркетингово-сбытовой политики при торговле бриллиантами. Предусматривает:

- ориентацию на рынки сбыта, позволяющими применять максимальные продажные цены на производимый белорусскими организациями ассортимент бриллиантов;

- максимально широкий охват потенциальных клиентов-потребителей бриллиантов; расширение доли продаж с прямым выходом на ювелирные компании; завоевание «чужих» клиентов в условиях падения производства у конкурирующих ораночных предприятий;

- продажу широкого спектра бриллиантов в розницу с соответствующей рекламной компанией, в том числе с применением интернет-продаж (желательно с собственными сертификатами на бриллианты, так как получение сторонних сертификатов удорожает продукцию в среднем на 20–25 %). Результаты продаж бриллиантов населению Национальным банком РБ показывают растущий потребительский спрос в данном сегменте рынка;

- активную рекламу бриллианта как вечной ценности и привлекательного инвестиционного вложения в условиях нестабильности мировой экономики; проведение рекламных акций, стимулирующих покупки бриллиантов и ювелирных изделий с бриллиантами (создание специальных коллекций ювелирных изделий с бриллиантами).

3. Повышение системной работы по повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции (бриллиантов) по соотношению «цена – качество». Удельные затраты на единицу продукции при производстве бриллиантов у белорусских алмазообрабатывающих организаций ниже в 2,5 раза, чем в Бельгии, в 1,5 – чем в Израиле и России, сопоставимы с затратами украинских и армянских алмазообработчиков и уступают лишь странам Юго-Восточной Азии (Индия, Китай). Качество огранки бриллиантов на белорусских ораночных предприятиях способно конкурировать со всеми ораночными мировыми центрами.

На мировом рынке большинство индийских и китайских производителей бриллиантов, имея преимущества из-за низкого уровня затрат, не достигли высоких стандартов качества изготовления бриллиантов.

Необходимо дальнейшее позиционирование белорусских ораночных предприятий как производителей бриллиантов высокого качества. Именно закрепление белорусских алмазообработчиков на рынке высококачественного недешевого товара

позволит повысить эффективность работы алмазообрабатывающих отечественных производств. В условиях объективного дефицита оборотных средств необходимо проводить максимально взвешенную политику технического перевооружения ограночного производства (для поддержания его на конкурентоспособном технологическом уровне).

Для повышения производительности труда рабочих алмазообрабатывающего производства и эффективности использования алмазного сырья, соответственно для снижения себестоимости производства бриллиантов, необходимо грамотно укрепить кадровый состав работников с учетом появившейся возможности (возврата в Республику Беларусь высококвалифицированного рабочего персонала из Российской Федерации по причине существенного «сворачивания» отрасли в соседнем государстве).

4. Замещение временно ограниченного в развитии ограночного производства более интенсивным развитием производства ювелирных изделий с бриллиантами. Углубление вертикальной интеграции внутри ювелирного комплекса организаций. Практически все ограночные организации на определенной стадии своего развития создают ювелирные производства, потенциальная эффективность (прибыльность) которых существенно выше. Более 15 лет на РАУП «Гомельское ПО «Кристалл» продуктивно развивается ведущее в республике производство ювелирных изделий (объем выпуска ювелирных изделий за последние 7 лет (2003–2009 гг.) увеличился в сопоставимых ценах более чем в 6 раз). Несколько лет активно развивается производство ювелирных изделий ЗАО «Белгран».

Акцент на приоритетное развитие производства ювелирных изделий диктуется мировым опытом развития отрасли. Анализ предыдущих масштабных кризисных явлений на алмазно-бриллиантовом рынке свидетельствует, что при рецессии наименее страдают розничные продажи ювелирных изделий с бриллиантами.

При производстве ювелирных изделий необходимо целенаправленно увеличивать удельный вес изделий бриллиантовой группы с учетом имеющего место неудовлетворенного потребительского спроса. Текущая ситуация позволяет отечественным производителям укрепить лидерские позиции на внутреннем рынке в категории ювелирных изделий с бриллиантами при обеспечении конкурентоспособного востребованного дизайна.

Объективно требуемое более интенсивное развитие производства ювелирных изделий с бриллиантами позволит расширить вертикальную интеграцию внутри ювелирного комплекса отечественных ювелирных организаций, имеющих ограночные производства (за счет комплектации ювелирных изделий бриллиантами собственного производства), что позволит, с одной стороны, повысить экономическую эффективность производства и реализации ювелирных изделий, а с другой – оптимизировать сбыт производимых бриллиантов. Важность «бриллиантового» направления для ювелирных производителей можно проследить на примере работы РАУП «Гомельское ПО «Кристалл» – реализация ювелирных изделий

с бриллиантами, составив около 40 % от совокупного объема продаж продукции в 2009 г., принесла более 90 % прибыли.

Белорусским ограночным организациям, развивающим ювелирное производство, необходимо использовать передовой зарубежный опыт по изготовлению и реализации брендовых эксклюзивных коллекций ювелирных изделий в собственной фирменной торговой сети (коллекции ювелирных изделий с бриллиантами фантазийных форм огранки, фантазийных цветов и т. д.). В ювелирной розничной сети Беларуси недостаточно высокохудожественных ювелирных изделий с крупными камнями, которые имеют платежеспособный спрос и могут приносить производителям существенную прибыль.

5. Постоянный системный поиск эффективных инвесторов для развития алмазообрабатывающих организаций. Поиск системных инвесторов, имеющих доступ к эффективному для обработки в Республике Беларусь алмазному сырью, был определен одним из основных направлений развития алмазообработки в стране (в соответствии с Концепцией развития алмазообработки в Республике Беларусь на 2002–2005 гг.).

Сохранение конкурентоспособности белорусских алмазообрабатывающих организаций в условиях наступающей глобальной мировой рецессии в первую очередь зависит от разработки и реализации конкретных управленческих решений со стороны менеджмента этих организаций. Как показывает мировая практика, свою роль в сохранении отрасли должны сыграть органы государственного управления путем принятия комплекса целевых антикризисных мер.

На уровне органов государственного управления Республики Беларусь, ответственных за регулирование деятельности с драгоценными металлами и драгоценными камнями (Министерство финансов, Национальный банк), иницируются целевые меры государственной поддержки алмазообрабатывающих организаций. В конце 2009 г. в Госфонд Республики Беларусь РАУП «Гомельское ПО «Кристалл» была поставлена партия бриллиантов в качестве расчета за ранее полученное предприятием золото из Госфонда. Алмазообрабатывающие предприятия Республики Беларусь имеют возможность на экономически привлекательных условиях приобретать золото из Госфонда для собственных ювелирных производств. Сохраняется приоритетное участие отечественных алмазообрабатывающих организаций в формировании Фонда драгоценных камней Национального банка Республики Беларусь.

Временно неблагоприятная конъюнктура рынка бриллиантов повлечет замедление скорости оборачиваемости оборотных средств белорусских алмазообрабатывающих организаций, потребует увеличения объемов привлекаемых заемных ресурсов. Расширение кредитов белорусских банков в условиях их резкого удорожания снизит конкурентоспособность продукции ограночных организаций, экспортоориентированных на рынки дальнего зарубежья, на которых конкуренты имеют доступ к значительно более дешевым кредитным ресурсам. В этой связи со стороны органов государственного

управления и обслуживающих банков необходимо оперативное содействие в решении вопроса по реализации системы льготного кредитования алмазообрабатывающих организаций в рамках действующего законодательства. Вопрос может быть решен через механизм льготного кредитования экспортеров в соответствии с нормами Указа Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 г. № 534 [8] или путем включения алмазообрабатывающих организаций в перечень юридических лиц, которым будет возмещаться часть процентов, уплачиваемых ими за пользование банковскими кредитами.

Комплексная выверенная государственная поддержка алмазообрабатывающей отечественной отрасли в дополнение к высокоэффективному менеджменту непосредственно на предприятиях обеспечит сбалансированное эффективное развитие ограниченных отечественных организаций в условиях неблагоприятной конъюнктуры на мировых рынках, позволит им укрепить свои конкурентные позиции.

В заключение приведем цитату из выступления управляющего директора корпорации Де Бирс Гарета Пенни (Gareth Penny) на встрече с сайтхолдерами

(избранными клиентами) корпорации в Лондоне в январе 2009 г.: «Общим местом стали разговоры о том, что наступает тяжелейший период в истории отрасли, но я считаю, что это будет ее самый славный период. Через много лет историки вспомнят тех, кто высоко держал голову и помнил о тех уникальных качествах, которые делают алмазы и бриллианты самыми желанными объектами на Земле, кто относился к этим сокровищам так, как они заслуживают, с тем, чтобы пройти сквозь трудные времена готовыми к долговременному росту. Не сомневайтесь, что ближайший период будет трудным, никто не знает, сколько продлится рецессия и насколько обширной она будет. Очевидно, что пострадают все отрасли по всему миру, но если бы у меня был выбор, в качестве продукта, который выживет в долгосрочной перспективе, я все равно поставил бы на алмазы. Уравновешенный стиль руководства, выработанный годами практики, уважение к своему продукту как к уникальному произведению самой Природы, решительность действий помогут справиться с кризисом и упрочить позиции отрасли на многие годы вперед» [10].

Литература

1. *Потоцкая, Т.* Анализ внешней торговли алмазами России в 2003–2006 годы / Т. Потоцкая // Алмазы и золото России. – 2007. – № 20. – С. 16–22.
2. *Выборнов, С.* Алмазный рынок сталкивается с растущим дефицитом алмазного сырья / С. Выборнов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rough-polished.net/ru/exclusive/12400>. – Дата доступа: 10.12.2008.
3. Prices continue to fall in thin holiday trade [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.polishedprices.com/Content/NewsDetails.aspx?NewsId=1000005808>. – Date of access: 10.02.2009.
4. Overall diamond index [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.polishedprices.com/Content/NewsDetails.aspx?NewsId=1000005816>. – Date of access: 10.01.2009.
5. PolishedPrices 2009 forecast [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.polishedprices.com/Content/NewsDetails.aspx?NewsId=1000005818>. – Date of access: 10.01.2009.
6. *Эвен Зоар, Х.* IDEX Online о мировом кризисе. Приготовьтесь: принцип домино! / Х. Эвен Зоар [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.indexonline.com/portal_FullNews_ru.asp?id=31350. – Дата доступа: 23.10.2008.
7. *Голан, Э.* Президент WFDB требует сократить поставки сырья / Э. Голан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.indexonline.com/portal_FullNews_ru.asp?id=31293. – Дата доступа: 27.10.2008.
8. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг): Указ Президента Респ. Беларусь, 26 авг. 2006 г., № 534 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 143. – 1/7870.
9. О порядке осуществления расчетов по внешнеторговым договорам, предусматривающим импорт: Постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь, 11 ноября 2008 г., № 165 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – № 279. – 8/19845.
10. *Голан, Э.* Руководство De Beers провело встречу с сайтхолдерами / Э. Голан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.indexonline.com/portal_FullNews_ru.asp?id=31809. – Дата доступа: 26.01.2009.

Summary

The significant place in the list of the economic debatable questions is borrowed with a problem of prospects for development of the diamond industry under conditions market depression. The purpose of research consists in definition of specificity of development of the diamond industry in Belarus.

22.12.2009

Н. В. Юрова

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И РЫНКА ТРУДА

Рассмотрены особенности рынка образовательных услуг как института инфраструктуры рынка труда. В процессе исследования взаимосвязи динамики рынков труда и рынка образовательных услуг установлено, что рынок образовательных услуг, являясь институтом инфраструктуры рынка труда, выполняет ряд экономических и социальных функций, прежде всего кадрового обеспечения экономики страны.

Актуальность проблемы и функции рынка образовательных услуг. Система образования, в том числе профессионального, представляет собой одну из основообразующих отраслей рыночной инфраструктуры, выполняющих социальные и экономические функции. Вместе с тем система профессионального образования, являясь одним из элементов сложной рыночной инфраструктуры, взаимодействует с другими ее составляющими. Качество этих внутривидовых взаимодействий выступает одним из ключевых факторов сбалансированного социально-экономического развития страны в целом и системы профессионального образования в частности.

Возникновение рыночных отношений в Беларуси вызвало «цепную реакцию» – рынок стал проникать во все отрасли экономики и сферы жизнедеятельности, включая систему профессионального образования, в рамках которой началось становление рынка образовательных услуг. В экономической деятельности страны рынок образовательных услуг выполняет следующие функции:

- эффективное распределение ограниченных ресурсов, которое заключается в производстве наиболее востребованных обществом образовательных услуг;
- стимулирование процессов разработки и внедрения наиболее эффективных технологий «производства» услуг образования;
- формирование ценообразования в сфере образовательных услуг на основе обеспечения взаимодействия спроса, предложения и конкуренции на рынке этой сферы;
- регулирование перетока капитала из менее прибыльных сегментов рынка образовательных услуг в более прибыльные;
- контроль над ведением субъектами образовательных услуг эффективной деятельности в образовании;
- увеличение образовательного и профессионально-квалификационного капитала, повышение конкурентоспособности рабочей силы, готовящейся к выходу на рынок труда и к включению в систему продуктивной занятости. То есть рынок образовательных услуг обеспечивает рынок труда квалифицированной рабочей силой.

Формы взаимосвязи рынка образовательных услуг с рынком труда. Рынок образовательных услуг можно рассматривать:

- как институт инфраструктуры рынка труда;
- самостоятельный элемент рынка.

Следуя первой точке зрения, рынок образовательных услуг представляет собой форму социально-экономических отношений по поводу купли-продажи образовательных программ и сопутствующих им дополнительных услуг, обеспечивающую рынок труда квалифицированной рабочей силой определенного качества. На рынке образовательных услуг формируется и наращивается профессионально-квалификационный потенциал молодых специалистов перед выходом их на рынок труда, что предопределяет взаимодействие рынка образовательных услуг и рынка труда.

Под социально-экономическим взаимодействием рынка образовательных услуг и рынка труда мы понимаем систему действий между данными институтами, направленную на достижение оптимального соотношения структуры спроса и предложения на рынке труда и подверженную внешнему влиянию (особенно со стороны государства). В результате этого происходит: удовлетворение спроса на рабочую силу; «капитализация» полученных знаний, умений и навыков; обмен сигналами (со стороны работодателей – о характере потребностей в рабочей силе и степени их удовлетворенности; со стороны учреждений профессионального образования – о наличии условий для подготовки кадров определенного количества и качества); формирование и трансформация профессионально-квалификационной структуры рабочей силы в системе продуктивной занятости населения.

Если под рынком образовательных услуг подразумеваем часть инфраструктуры рынка труда, а основным товаром вуза – молодых специалистов (выпускников), то актуализируется исследование сущности субъекта и объекта рынка труда.

Под субъектами спроса на рынке труда понимаем работодателей всех организационно-правовых форм собственности, обеспечивающих трудоспособное население страны рабочими местами. Субъектами предложения на рынке труда выступают выпускники. Профессиональные учебные заведения одновременно являются субъектом предложения на двух рынках – рынке труда и рынке образовательных услуг. Выпускники специальных учебных заведений (например, вузов), являясь объектом предложения со стороны вузов, одновременно являются субъектом предложения своего товара – профессиональной квалификации и знаний.

Относительно абитуриентов (потребителей образовательных услуг) отметим, что, являясь субъектом

спроса на рынке образования (объект спроса – знания, профессиональная квалификация) и удовлетворяя этот спрос (получая диплом), они со временем превращаются в субъект предложения на рынке труда (объект предложения – знания, профессиональная квалификация) и объект предложения со стороны вузов.

Применительно к рынку труда рынок образовательных услуг выполняет функцию кадрового обеспечения и представляет собой связующее звено между населением и системой занятости: *население (абитуриенты) → рынок образовательных услуг → рынок труда*. Получение профессионального образования является лишь промежуточной (хотя и основополагающей) целью на пути к включению индивида в трудовую деятельность. Эффективность рынка образовательных услуг напрямую зависит от его эффективности как одного из основных институтов инфраструктуры рынка труда. Чем выше уровень направленности рынка образовательных услуг на запросы работодателей, тем выше его эффективность. В условиях, когда рынок образовательных услуг полностью следует запросам потребителей, «игнорирует» рынок труда, снижается эффективность и возрастает уровень автономности данного социально-экономического института.

Взаимосвязь рынка образовательных услуг и рынка труда в общем виде представляет собой один из *основных механизмов включения населения в систему продуктивной занятости*, состоящий из двух звеньев:

- рынок образовательных услуг обеспечивает включение населения в систему профессионального образования, на выходе из которой формируется будущая структура предложения рабочей силы на рынке труда;

- рынок труда является заключительным этапом вовлечения молодых специалистов в систему занятости. Одним из основных признаков занятости индивида выступает его вовлеченность в профессиональную деятельность, что реализуется через рынок труда, где происходит отбор наиболее конкурентоспособной рабочей силы.

Принципиально важным методологическим вопросом во взаимодействии этих двух рынков является определение границ рынка образовательных услуг. В зависимости от целей исследования предлагаем три подхода к решению данной проблемы:

- рынок образовательных услуг связан рамками платного сектора образования;

- определяется охват рынка образовательных услуг системы образования в целом. Отметим, что, во-первых, осуществление образовательной деятельности связано с существенными материальными затратами, которые компенсируются либо за счет налоговых поступлений в бюджеты различных уровней, либо за счет внебюджетных доходов. Границы рынка образовательных услуг определяет потребитель, который платит за образовательные услуги; во-вторых, границы этого рынка имеют социально-экономический характер: образовательные услуги в сознании социальных масс превратились в товар, который продается и покупается;

- учитываются взаимосвязи рынка образовательных услуг и рынка труда. Данный подход является оптимальным.

В настоящее время сложились два подхода в отношении связи между системой профессионального образования и потребностями экономики. Первый подход (Д. Белл) определяется тем, что по мере приближения к постиндустриальному типу экономики профессиональная ориентированность системы образования будет возрастать. Сторонники этой точки зрения констатируют непосредственную связь между уровнем, характером и направленностью системы образования с удовлетворением потребностей экономики и рынка труда в квалифицированной рабочей силе [1, с. 8–9].

Представители второго подхода не прослеживают связь между высоким уровнем образовательных стандартов и экономическими показателями. Так, Л. Элиот и Д. Аткинсон утверждают, что, во-первых, предложение не является фактором, вызывающим спрос; во-вторых, по мере того как большая часть населения приобретает функциональную грамотность, выявление взаимосвязи между уровнем образования и уровнем экономического развития затруднительно [1, с. 8–9].

Наиболее приемлемой является первая точка зрения. Однако, заметим, что приближение к постиндустриальному типу развития экономики не может адекватно увеличивать направленность системы профобразования на потребности рынка труда, для этого необходимо государственное регулирование рынка образовательных услуг и учет следующих факторов воздействия рынка образовательных услуг на рынок труда:

- демографический фактор (влияние проявляется через рынок образовательных услуг);
- качество образовательных услуг;
- стоимость образовательных услуг;
- территориальная мобильность молодых специалистов;
- вертикальная и горизонтальная социопрофессиональная мобильность молодых специалистов;
- структура воспроизводства кадров.

Конечным результатом подобного взаимодействия выступает получение необходимого количества кадров требуемого уровня профессиональной подготовки в необходимые сроки и по приемлемой «цене». В результате складывается следующая цепочка, отражающая специфику взаимодействия рынка образования и рынка труда: *потребности экономики → потребности рынка труда → возможности рынка образовательных услуг образовательные потребности населения*.

Опираясь на данную концепцию, можно заключить, что максимальная эффективность социально-экономического взаимодействия рынка образовательных услуг и рынка труда достигается при совпадении всех четырех звеньев механизма: потребности экономики; потребности рынка труда; возможности рынка образовательных услуг; образовательные потребности населения. Особо отметим, что проблема потребности экономики и рынка труда должна рассматриваться в плане перспективы – «возможности рынка образовательных услуг» и «потребности населения в конкретном образовании» должны как бы «предугадывать» изменения в объемах и структуре спроса на рабочую силу со стороны экономики и рынка труда, то есть работать в «режиме опережения».

Для рассмотрения проблемы эффективности рынка образовательных услуг через призму системы занятости обозначим следующие основные подходы к анализу взаимосвязи динамики рынков труда и системы образования:

- *потребительский подход*, который состоит в определении образовательной услуги в качестве стандартного товара;

- *социально-инвестиционный подход*, опирающийся на понятие о доходности вложения в человеческий капитал [2, с. 36–37].

В чистом виде данные подходы вряд ли могут быть применены на практике. Потребительский подход к образованию крайне опасен и неэффективен, поскольку не учитывает запросы, поступающие со стороны рынка труда. Так как профессиональное образование обладает базисной ценностью в современном обществе, то представляется наиболее правильным социально-инвестиционный подход, согласно которому получение профессионального образования является способом достижения как соответствующих социальных позиций, так и определенных материальных благ [3, с. 316].

Наряду с теоретической сбалансированностью рынка образовательных услуг и рынка труда на практике имеет место рассогласование системы образования и рынка труда, что можно представить в виде двух базовых сценариев:

- спрос на рынке труда превышает предложение, например, в силу бурного экономического роста экономики и неадекватного развития системы образования;

- спрос на рынке труда оказывается существенно меньше предложения со стороны системы образования. Встречаются и смешанные формы: дефицит одних специалистов при избытке других [1, с. 10–11].

В рыночной экономике повседневное достижение абсолютного баланса между спросом и предложением на рынке труда невозможно. К системе социально-экономических взаимосвязей, рынка образовательных услуг и рынка труда вполне применим термин «естественный уровень дисбаланса», характеризующий состояние рассогласованности данных социальных институтов, которое не нарушает устойчивость функционирования и развития общества и экономики в целом.

На наш взгляд, индикатором, позволяющим оценить эффективность взаимодействия рынка образовательных услуг и рынка труда, является уровень безработицы молодых специалистов. П. Сорокин отмечает факт ускорения выпуска дипломированных специалистов в США. Это приводит к усилению конкуренции между ними и трудностям в нахождении соответствующего диплому общественного положения. Все большее число людей вынуждено довольствоваться скромным, плохо оплачиваемым и не очень привлекательным положением [4, с. 419]. Подобную проблему проследивал Н. Смелзер. Он

пишет, что те, кто имеет лишь диплом об окончании средней школы, обычно получают менее квалифицированную и ниже оплачиваемую работу, например, устраиваются рабочими на фабрику или садовниками. Однако существуют исключения из этого правила. Иные выпускники колледжей работают таксистами и барменами, в то время как люди с невысоким уровнем образования достигают вершин успеха в спорте, на эстраде и в некоторых видах бизнеса [5, с. 429].

Результаты исследования свидетельствуют, что наиболее тесное взаимодействие между рынком образовательных услуг и рынком труда достигается при условии существования единого вектора развития для всех субъектов данного социально-экономического поля: государства, работодателей, профессиональных учебных заведений и населения страны. Минимальный уровень взаимодействия наблюдается при отсутствии общих целей развития.

Белорусский вариант вхождения высшей школы в рынок имеет следующие основные отличия от западных сценариев:

- скорость вхождения в рынок (использование методов «шоковой терапии»);

- самостоятельный поиск необходимых и дополнительных финансовых средств вузами;

- ограниченность готовности общества к вхождению высшего образования в рынок (отсутствие среднего класса и механизмов, расширяющих доступность образования для малоимущих слоев населения);

- увеличение разрыва между отставанием роста благосостояния населения от роста цен на образование;

- характер белорусской законодательной политики в области взаимодействия высшей школы и государства (наступательный характер).

Становление рынка образовательных услуг в рамках системы рыночной инфраструктуры Республики Беларусь характеризуется развитием внебюджетной деятельности государственных вузов; развитием негосударственного образования; расширением сети филиалов государственных и негосударственных вузов, оказывающих населению платные образовательные услуги; ужесточением конкурентной борьбы между образовательными учреждениями.

Рынок образовательных услуг может существовать в неразрывной связи с рынком труда, где проявляется его эффективность как одного из ключевых институтов рыночной инфраструктуры экономики страны. Эффективность рынка образования зависит от уровня: 1) «социально-экономической капитализации» полученного профессионального образования (уровень дохода, карьерный рост, профессиональная самореализация и т. д.); 2) трудоустройства молодых специалистов по специальности.

Комплексный подход к проблеме взаимодействия двух рынков, рассмотренный в статье, является продуктивным относительно определения рынка образовательных услуг в системе инфраструктуры рынка труда.

Литература

1. Рыкун, А.Ю. Высшее образование и деконструкция профессионализма / А.Ю. Рыкун, К.М. Южанинов // Журнал исследований социальной политики. – 2006. – Т. 4. – № 1.
2. Коровкин, А.Г. Макроэкономический анализ взаимосвязи динамики отраслевых рынков труда и системы образования / А.Г. Коровкин, И.Б. Королев // Проблемы прогнозирования. – 2005. – № 4.
3. Багаутдинова, Н.Г. Высшая школа сегодня и завтра: пути преодоления кризиса / Н.Г. Багаутдинова. – М., 2003.
4. Сорокин, П.А. Человек. Цивилизация. Общество / П.А. Сорокин; пер. с англ. – М., 1992.
5. Смелзер, Н. Социология / Н. Смелзер; пер. с англ. / Н. Сорокин. – М., 1994.

Summary

Features of the market of educational services as institute of an infrastructure of a labour market are considered. During research of interrelation of dynamics of labour market and the market of educational services it is established, that the market of educational services, being institute of an infrastructure of a labour market, carries out a number of economic and social functions and, first of all, personnel maintenance of a national economy.

18.06.2010

УДК34:634.0

П. М. Ермолинский

**К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ
ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ**

Обострение экологической ситуации, переходящее в глубокий кризис, характерно для всей территории Республики Беларусь. Варварское воздействие человека на окружающую природную среду, в том числе преступным путем, достигло масштабов, ставящих под угрозу основу человеческого существования – естественную среду обитания. В статье анализируется современное состояние окружающей среды Беларуси и ее влияние на продолжительность жизни населения. Делается вывод, что охрана природной среды, в первую очередь земель, вод, атмосферного воздуха и лесов в современных условиях, – важнейшая народнохозяйственная и социальная задача.

Опасное нарушение природного равновесия биосферы республики, продолжающееся разрушение ее уникальных ландшафтов и природных резервантов, загрязнение атмосферы, вод, земель и лесов, появление в окружающей природе новых агрессивных химических и биологических агентов привело к тому, что часть ее территории фактически является зоной экологического бедствия.

При загрязнении почв республики значимость приобретают проблемы почвенной эрозии распашанных земель, негативных изменений природных комплексов в зонах влияния крупных мелиоративных систем и горнодобывающих предприятий. Так, в Солигорском промышленном районе, где на базе месторождения калийных солей «Старобинское» работает ПО «Беларуськалий», исходные ландшафты подверглись значительной трансформации, что вызывает ряд серьезных экологических проблем. Здесь из сельскохозяйственного оборота изъято около пяти тысяч гектаров земель, значительная часть которых занята солеотвалами и шламохранилищами, в которых накоплено более 350 млн тонн отходов. Они являются основным источником засоления поверхностных и грунтовых вод, распространившегося на значительные площади и глубины. Произошла деформация пород над горными выработками и под солеотвалами, наблюдаются просадки земной поверхности, проявились техногенный соляной карст и сейсмическая активность до 4–5 баллов. В различной степени негативное влияние горных работ сказалось на площади 120–130 км².

Особое значение имеет проблема загрязнения грунтовых вод, используемых для питьевых целей. Как правило, эти воды обогащены нитратами. Наиболее существенной является проблема нитратного загрязнения грунтовых вод для сельских населенных пунктов Минской, Брестской и Гомельской областей, где превышения предельно допустимых концентраций в среднем достигают трех и более раз.

Годовой объем водоотведения сточных вод в Республике Беларусь составляет 1,3 млрд м³. Из них лишь немногим более 80 млн м³ отводятся в разного рода накопители и отстойники, а 1,2 млрд м³ сбрасываются в открытые природные водные объекты неочищенными.

По данным Департамента по гидрометеорологии Минприроды Республики Беларусь большая часть водоемов и рек республики относится к классу умеренно загрязненных, а реки Днепр в районе

городов Орша и Быхов, Плисса в районе г. Жодино, Уза в районе г. Гомеля, водохранилище Осиповичское, а также реки Лошица и Свислочь в районе г. Минска относятся к классу загрязненных.

Основной проблемой для городов Беларуси является загрязнение атмосферного воздуха. Ее важность вытекает из того, что городские жители составляют большинство населения страны, в силу чего загрязнение воздуха выступает наиболее значимым из экологических факторов, определяющих здоровье людей в общенациональном масштабе.

Основными источниками выбросов загрязняющих веществ в атмосферу на территории Беларуси являются автотранспорт (79,6 %), а также объекты энергетики и промышленные предприятия (около 20 %). Данными источниками за год в атмосферу страны выбрасывается 2,1 млн тонн загрязняющих веществ.

Большое значение для состояния окружающей природной среды имеет утилизация и удаление на полигонах промышленных и бытовых отходов.

Подсчитано, что для жизнедеятельности человека в год необходимо расходовать не менее 20 тонн природных ресурсов. Из них лишь 5–10 % идут на продукцию, а 90–95 % поступают в отходы. Чрезвычайной отходностью человеческого производства создается загрязнение окружающей среды вредными, не свойственными для природы веществами, что ведет к преждевременному ее истощению, разрушению экологических систем природы.

По данным Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь количество промышленных и бытовых отходов на территории государства ежегодно увеличивается на 3 % и составляет в настоящее время свыше 650 млн тонн.

В республике отсутствует практика утилизации осадков сточных вод, накапливаемых на иловых площадках и прудах, так как из-за высокого содержания токсичных веществ в качестве органических удобрений они употребляться не могут.

Требуется решения и проблема существования мелких неорганизованных и заброшенных свалок в местах, не соответствующих санитарно-гигиеническим требованиям, в первую очередь в лесах.

Экологическая катастрофа 1986 г. на Чернобыльской АЭС существенно усилила течение общего экологического кризиса, доведя его до предельных значений. Она нанесла огромный ущерб Беларуси,

создала опасную радиационную обстановку на значительной части ее территории.

Республика Беларусь в преамбуле к Закону «О правовом режиме территорий, подвергшихся радиоактивному загрязнению в результате катастрофы на Чернобыльской АЭС», объявлена зоной национального экологического бедствия [1].

В связи с этим одной из основных становится проблема создания и обеспечения наиболее оптимального режима экологической безопасности природных систем и человека, в том числе правовыми средствами. Это вытекает из конституционного права граждан республики на благоприятную среду и неотделимо от их естественного права на жизнь и здоровье, которые могут быть обеспечены только качеством самой природы.

Из-за неблагоприятной экологической обстановки в Республике Беларусь в 90-е гг. наблюдается стабильное ухудшение основных показателей динамики численности населения – снижение рождаемости, рост смертности и сокращение средней продолжительности жизни. Если в 1990 г. продолжительность жизни населения в республике составляла 71,1 г., то в 2009 г. – 68,1 г., в том числе у мужчин – 66,3 г. и 62,5 г. и у женщин – 75,6 лет и 73,8 г. соответственно. По данным Национального комитета статистики Республики Беларусь за последние 15 лет численность населения нашего государства сократилась на 500 тыс. чел.

Для стабилизации сложившейся в настоящее время экологической ситуации в Беларуси первоочередное значение имеют леса. Лес – источник различных материальных благ, важнейший фактор сохранения благоприятной природной среды, легкие нации. Именно лесам принадлежит особая роль в утилизации углекислоты и пополнении запасов кислорода на Земле, в сохранении и очищении водных ресурсов, в защите плодородного слоя почвы от ветровой и водной эрозии. Лес эффективно влияет на температурный и водный режимы, количество и равномерное распределение осадков, очищает атмосферный воздух от вредных примесей и пыли. Санитарно-рекреационные свойства леса необходимы для оздоровления самого человека, улучшения его физического и морального состояния, сохранения биологического разнообразия в природной среде [2].

Незаменимы леса республики и как источник возобновляемых ресурсов – лесо- и пиломатериалов, живицы, грибов, ягод, орехов, технического и лекарственного сырья, продуктов охоты и рыболовства и т. п.

Вышеизложенное позволяет утверждать, что лесохозяйственную деятельность следует рассматривать как отрасль народного хозяйства, направленную не только на воспроизводство лесных ресурсов, но и сохранение окружающей среды, восстановление генофонда нации.

Литература

1. О правовом режиме территорий, подвергшихся радиоактивному загрязнению в результате катастрофы на Чернобыльской АЭС: Закон Респ. Беларусь от 12.11.1991 г. (с изм. и доп.).
2. Лесной кодекс Республики Беларусь от 08.06.2000 г. (с изм. и доп.).

Summary

The worsening of ecological situation, turning into a deep crisis, typical for the entire territory of the Republic of Belarus barbaric human impacts on the environment, including criminal activity, has reached proportions threatening the foundation of human existence – the natural habitat. The article analyzes the current state of the environment of Belarus and its impact on life expectancy. It is concluded that the protection of the environment, especially land, water, air and forests in contemporary conditions – important economic and social problem.

28.06.2010

УДК 347

С. К. Купрейчик, И. С. Купрейчик

СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ПРАВА НА ТОВАРНЫЙ ЗНАК И ЗНАК ОБСЛУЖИВАНИЯ

Многочисленные случаи нарушения прав на товарные знаки и знаки обслуживания вызывают необходимость четкого урегулирования на законодательном уровне ряда вопросов, связанных с реализацией владельцем товарного знака или знака обслуживания своего знака на защиту. В статье анализируется правовая проблематика способов защиты права на товарный знак и знак обслуживания. Основное внимание уделяется внедоговорному способу защиты и защиты права, нарушенного при наличии обязательственных правоотношений между субъектами.

На современном этапе развития экономических отношений возрастает значение товарного знака и знака обслуживания как средства индивидуализации производителя товаров, работ или услуг. Они выступают важными атрибутами успешного функционирования на рынке субъектов предпринимательской деятельности. Практика подтверждает многочислен-

ные случаи нарушения прав на товарные знаки и знаки обслуживания, что заблуждает потребителя, снижает степень связи между производителями и потребителями продукции. Значимым представляется четкое урегулирование на законодательном уровне вопросов, касающихся реализации владельцем товарного знака или знака обслуживания своего права на защиту.

Назначение и правовой режим товарного знака и знака обслуживания одинаковы. Их отличие состоит в том, что первый идентифицирует товары, а второй – работы и услуги по признаку их изготовителей или лиц, выполняющих работы либо оказывающих услуги. В статье используется термин «товарный знак», обобщающий эти два понятия.

Гражданские процессуальные правоотношения, складывающиеся при рассмотрении и разрешении дел, связанных с защитой права на товарный знак, урегулированы Гражданским процессуальным кодексом Республики Беларусь (далее – ГПК) [1]. С целью обобщения судебной практики по спорам, связанным с товарными знаками, а также единого подхода к применению законодательства в названной сфере было принято постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 28 сентября 2005 г. № 9 «О некоторых вопросах применения законодательства при рассмотрении гражданских дел, связанных с защитой права на товарный знак и знак обслуживания» (далее – Постановление Пленума № 9) [2].

Результаты анализа норм материального и процессуального законодательства, а также судебной практики по делам, касающимся защиты права на товарный знак, свидетельствуют о наличии спорных, недостаточно урегулированных либо неурегулированных правом аспектов рассмотрения этих дел. Судебная практика недостаточно последовательна и часто противоречива. Кроме того, в связи с развитием информационных технологий и широким использованием товарных знаков в сети интернет возникают споры, связанные с таким использованием. При их разрешении судьи сталкиваются с дополнительными затруднениями в применении процессуального законодательства.

Судебной инстанцией, рассматривающей споры о товарных знаках и иных объектах интеллектуальной собственности, является Судебная коллегия по делам интеллектуальной собственности Верховного Суда Республики Беларусь (далее – Судебная коллегия). В последние годы отмечается тенденция к увеличению рассматриваемых Судебной коллегией дел. Анализ правовой проблематики при рассмотрении и разрешении дел по защите права на товарный знак, представляет теоретическую и практическую значимость.

В научной и практической юридической литературе основное внимание уделяется материально-правовым правоотношениям, касающимся товарных знаков. Процессуальные проблемы рассмотрения споров, связанных с защитой права на товарный знак, практически не освещены.

Значение права на товарный знак состоит не только в том, что за обладателем права признается возможность использовать соответствующий объект интеллектуальной собственности по своему усмотрению, но и в том, что закон обеспечивает его правовой охраной, предоставляя правообладателю возможность применять определенные меры в целях признания и восстановления оспариваемого или нарушаемого права.

Чтобы исключить нарушения, недостаточно зарегистрировать товарный знак и получить на него

охраненный документ. Важно обеспечить товарному знаку правильную и надлежащую защиту. Для этого необходимо, как отмечает Ж. Б. Шкурдюк, «избрать верный способ защиты нарушенных прав, с тем, чтобы нарушитель не остался безнаказанным, а правообладателем не были понесены неоправданные судебные расходы» [3, с.78].

Законодательное закрепление в Республике Беларусь товарный знак получил в 1993 г. В настоящее время материально-правовые нормы, регулирующие отношения по поводу охраны товарных знаков, содержатся в Гражданском кодексе Республики Беларусь (далее – ГК) [4]. Они конкретизируются в Законе Республики Беларусь от 5 февраля 1993 г. № 2181-XII «О товарных знаках и знаках обслуживания» (далее – Закон о товарных знаках) [5]. Республика Беларусь является участником следующих международных конвенций и соглашений по промышленной собственности, регулирующих в том числе отношения в области товарных знаков: Парижской конвенции по охране промышленной собственности от 20 марта 1883 г. [6]; Мадридского соглашения о международной регистрации знаков (вместе с Общей Инструкцией к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков и Протоколу к этому соглашению) от 14 апреля 1891 г. [7]; Договора о законах по товарным знакам (TLT) от 27 октября 1994 г. [8]; Ниццкого соглашения о Международной классификации товаров и услуг для регистрации знаков от 15 июня 1957 г. [9]; Соглашения о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) 1994 г. (далее – Соглашение ТРИПС) [10].

Легальное определение товарного знака дается в Законе о товарных знаках, где согласно статье 1 товарный знак – это обозначение, способствующее отличию товаров или услуг одного лица от однородных товаров или услуг других лиц.

Правовая охрана товарного знака в Республике Беларусь осуществляется на основании его регистрации в государственном учреждении «Национальный центр интеллектуальной собственности» (далее – НЦИС) в порядке, установленном законодательством о товарных знаках, или на основе международных договоров Республики Беларусь.

Сущность исключительного права на товарный знак в соответствии со ст. 1019 ГК и ст. 3 Закона о товарных знаках заключается в возможности правообладателя неограниченно и монополично использовать, распоряжаться этим знаком и запрещать использовать этот знак всем третьим лицам. Никто не может использовать охраняемый на территории Республики Беларусь товарный знак, на который выдано свидетельство, без разрешения его владельца.

Право на товарный знак охраняется государством. Одним из центральных элементов системы охраны интеллектуальной собственности выступает эффективный механизм защиты нарушенного субъективного права.

Соглашением ТРИПС сформулированы обязательства правительств стран-членов организации по включению в свое национальное законодательство процедур и гарантий, направленных на обеспечение

эффективной реализации прав интеллектуальной собственности, включая административные меры и средства судебной защиты, а также пограничные меры (таможенный контроль).

Право на защиту – это составная и неотъемлемая часть субъективного права, которая является элементом его содержания и реализуется путем применения мер правоохранительного характера, соответствующих характеру самого субъективного права [11, с. 618]. Большое значение имеет анализ того инструментария, который в соответствии с действующим законодательством может быть применен для защиты гражданских прав [12].

Выделяют две основные формы защиты гражданских прав: неюрисдикционную и юрисдикционную [11, с. 618]. Неюрисдикционная форма предполагает защиту нарушенного права или охраняемого законом интереса посредством осуществления самостоятельных действий управомоченным лицом, совершаемых им с применением дозволенных законом средств без обращения в компетентные органы [13, с. 309]. Такими действиями могут быть: заявление владельца товарного знака в средства массовой информации о нарушении принадлежащего ему права с призывом бойкотировать контрафактный товар; рассылка писем контрагентам, содержащих информацию о нарушении исключительного права [14]. Юрисдикционная форма защиты предусматривает обращение лица, чьи права и охраняемые законом интересы нарушены неправомерными действиями третьих лиц, в компетентные органы, которые уполномочены действующим законодательством на рассмотрение юридических споров той или иной отраслевой принадлежности и на принятие по ним юридически обязательных решений [13, с. 309].

В рамках юрисдикционной формы защиты действующее законодательство Республики Беларусь предусматривает вариативность отраслевых средств защиты прав владельца товарного знака, система которых включает гражданско-правовые, административно-правовые и уголовно-правовые средства защиты (предъявление иска в суд, обращение за возбуждением уголовного дела или дела об административном правонарушении, обращение с жалобой к компетентному административному органу) [15]. Гражданско-правовая защита нарушенного субъективного права предполагает обращение в суд за разрешением спора, если законодательством в виде исключения не предусмотрен административно-правовой порядок защиты соответствующего гражданского права. Решение, принятое в административном порядке, в любом случае может быть обжаловано в суд (ст. 10 ГК).

В соответствии со ст. 28 Закона о товарных знаках, споры, связанные с нарушением законодательства о товарных знаках, рассматриваются Апелляционным советом при патентном органе и Верховным Судом Республики Беларусь в соответствии с их компетенцией.

Гражданско-правовой порядок защиты предусматривает различные способы такой защиты, предусмотренные ГК и Законом о товарных знаках, которые определяют предмет иска, то есть требова-

ния, которые обращены правообладателем к нарушителю.

Способы защиты исключительного права – это установленные законом правоохранительные меры, применение которых направлено на восстановление (признание) нарушенного (оспариваемого) права владельца товарного знака и на оказание воздействия на правонарушителя [13, с. 349].

Субъект права на защиту может выбирать способы из достаточно обширного перечня. В отношении товарного знака применяются: большинство общегражданских способов, предусмотренных ст. 11 ГК; способы, общие для всех исключительных прав, указанные в ст. 989 ГК; специальные способы защиты, установленные Законом о товарных знаках. Как указано в п. 10 Постановления Пленума № 9, владелец товарного знака может выбрать один или одновременно несколько способов защиты.

Предусмотренные законодательством способы защиты неоднородны по своей юридической природе. Среди них выделяют меры защиты и меры ответственности [12]. В соответствии со ст. 372 ГК лицо, не исполнившее обязательство либо исполнившее его ненадлежащим образом, несет ответственность при наличии вины (умысла или неосторожности) кроме случаев, когда законодательством или договором предусмотрены иные основания ответственности. При осуществлении предпринимательской деятельности лицо несет ответственность независимо от вины, если иное не предусмотрено законодательством или договором. Согласно п. 1 ст. 29 Закона о товарных знаках за использование товарного знака, а также обозначения, сходного с ним до степени смешения, для однородных товаров с нарушением требований Закона виновные лица несут ответственность в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Из этой нормы следует, что в отношении гражданской ответственности за нарушение права на товарный знак установлен принцип возложения такой ответственности на основании вины. К виновным нарушителям права, по общему правилу, применимы меры ответственности, которые выражаются в дополнительных обременениях в виде лишения нарушителя определенных прав или возложения на него дополнительных обязанностей. Меры защиты могут применяться в отношении любого лица, нарушающего право, независимо от его вины [12].

Способы защиты также различаются в зависимости от того, связаны они с внедоговорным нарушением исключительного права или применяются для защиты нарушенного права при наличии обязательственных правоотношений между субъектами [16, с. 46].

Внедоговорной способ защиты предусматривает:

- пресечение действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения; возмещение убытков (ст. 11 ГК);
- обязательную публикацию о допущенном нарушении с включением в нее сведений о том, кому принадлежит нарушенное право (ст. 989 ГК);
- удаление с товара или его упаковки незаконно используемого товарного знака или обозначения, сходного с ним до степени смешения, и (или)

уничтожение изготовленных изображений товарного знака или обозначения, сходного с ним до степени смешения;

- арест или уничтожение товаров, в отношении которых был незаконно применен товарный знак;
- наложение штрафа в пользу потерпевшей стороны в размере стоимости товара, в отношении которого был незаконно применен товарный знак (ст. 29 Закона о товарных знаках).

Распространенным способом защиты является пресечение действий, нарушающих право или создающих угрозу такого нарушения. Соответствующие исковые требования в случае применения этого способа часто формулируются как требования прекращения нарушения прав на товарный знак.

Как отмечает Д. В. Иванова, пресечением действий, нарушающих права на товарный знак, истец часто не может добиться полноценной компенсации своих экономических и конкурентных потерь. Одновременно используется способ защиты, который призван компенсировать именно экономический ущерб и не допустить дальнейших нарушений [16, с. 44].

Статьей 11 ГК предусмотрен такой способ защиты, как возмещение убытков. Согласно п. 10 Постановления Пленума № 9 убытки, возникшие у обладателя права на товарный знак вследствие его незаконного использования, подлежат возмещению нарушителем права в порядке, предусмотренном ст. 14 ГК. Как утверждает О. А. Городов, определение точного размера убытков, причиненных действиями, влекущими нарушение прав на товарный знак, на практике вызывает затруднения, чему в немалой степени способствуют особенности рынка исключительных прав и вероятностный характер суммы, которую владелец средства индивидуализации может получить при отсутствии правонарушения, заключив, например, с потенциальным нарушителем лицензионный договор [13, с. 364].

В Российской Федерации согласно ст. 1515 части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ [17] правообладатель вправе требовать вместо убытков выплаты компенсации либо в размере от 10 тыс. до 5 млн руб., определяемом по усмотрению суда исходя из характера нарушения; либо в двукратном размере стоимости товаров, на которых незаконно размещен товарный знак; либо в двукратном размере стоимости права использования товарного знака, определяемой исходя из цены, которая при сравнимых обстоятельствах взимается за правомерное использование товарного знака.

Аналогичной мерой ответственности в Республике Беларусь выступает взыскание штрафа в пользу потерпевшей стороны в размере стоимости товара, в отношении которого был незаконно применен товарный знак (пп. 2.3 п. 2 ст. 29 Закона о товарных знаках). Судебная практика исходит из того, что стоимостью товара является цена, по которой товар вводится в гражданский оборот нарушителем права. Так, по пяти гражданским делам о взыскании штрафа за нарушение прав на товарный знак «MILAVITSA» ответчиками являлись индивидуальные предприни-

матели, предлагавшие на рынках женское белье, маркированное товарным знаком «MILAVITSA», но не являющееся продукцией ЗАО «Милавица». По всем делам судом вынесены решения о взыскании с ответчиков в пользу ЗАО «Милавица» штрафов в размере стоимости товаров, предлагавшихся к продаже в нарушение закона [18, с. 36–37]. Подобным образом был определен размер штрафа и в деле по иску ОДО «МНЛ» к СП «Сапко-Бел» о взыскании штрафа в связи с незаконным использованием ответчиком в выпускаемой им газете товарного знака истца «Из первых рук»: размер штрафа был установлен путем умножения розничной цены, установленной в выходных данных газеты, на объявленный тираж [16, с. 45].

В отличие от Российской Федерации, согласно белорусскому законодательству штраф может взыскиваться наряду с убытками – в сумме, не покрытой убытками. При заявлении требования о взыскании штрафа истцу необходимо обосновать стоимость товара, в отношении которого был незаконно применен товарный знак. Доказывание этой стоимости может оказаться затруднительным в связи с невозможностью выявления всего товара, маркированного товарным знаком истца. Более того, при нарушении права на товарный знак в сети интернет невозможно использовать данный способ защиты.

Вышеуказанные нормы российского законодательства, регулирующие выплату соответствующей компенсации, более логичны и эффективны. Они позволяют истцу избежать трудностей, связанных с доказыванием стоимости товара, компенсировать убытки в размерах, не ниже установленных законодательством. Принимая это во внимание, предлагаем внести в ст. 29 Закона о товарных знаках дополнение, позволяющее правообладателю в качестве альтернативы указанному в ней штрафу требовать выплаты компенсации независимо от вида правонарушения и стоимости товара с определением минимальных и максимальных размеров такой компенсации.

В Законе о товарных знаках (пп. 2.1, 2.2 п. 2 ст. 29) предусмотрены еще два специальных способа защиты: удаление с товара или его упаковки незаконно используемого товарного знака или обозначения, сходного с ним до степени смешения, и (или) уничтожение изготовленных изображений товарного знака или обозначения, сходного с ним до степени смешения; арест или уничтожение товаров, в отношении которых был незаконно применен товарный знак. Они являются частным случаем способа защиты, предусмотренного ст. 989 ГК, общего для всех исключительных прав – изъятие материальных объектов, с помощью которых нарушены исключительные права.

Закон о товарных знаках содержит отсылочную норму к другим актам законодательства, которые должны устанавливать порядок применения указанных мер (п. 3 ст. 29 Закона о товарных знаках). Но кроме указания в Законе о товарных знаках на то, что применение этих мер осуществляется за счет виновного лица, иное регулирование отсутствует. В частности, не урегулированы вопросы: пределы изъятия; конфликт с правами собственника и гаран-

тиями права собственности на материальные объекты; порядок определения судьбы таких объектов. Остальные законы об объектах права промышленной собственности не имеют норм о рассматриваемых способах защиты прав. В этой связи воспользоваться какой-либо аналогией законодательства не представляется возможным. Как верно отмечает Д. В. Иванова, эти способы в настоящее время малоэффективны в силу отсутствия необходимого специального правового регулирования [16, с. 46]. На наш взгляд, необходимо принять нормативный правовой акт на уровне постановления Совета Министров, который установит порядок изъятия материальных объектов, с помощью которых нарушены исключительные права, например меры, предусмотренные ст. 29 Закона о товарных знаках.

Следующий способ защиты, предусмотренный ст. 989 ГК, – «обязательная публикация о допущенном нарушении с включением в нее сведений о том, кому принадлежит нарушенное право». В законодательстве не установлены требования к такой публикации. Представляется правильной позиция авторов, что данная публикация достигнет наибольшего эффекта с точки зрения защиты нарушенных исключительных прав, если будет осуществлена после вынесения решения в издании официального характера, где публикуется информация о возникновении и прекращении соответствующих интеллектуальных прав. Сама публикация должна осуществляться с указанием нарушения и указанием имени (наименования) действительного правообладателя [19]. Публикация о допущенном нарушении является общим способом для защиты исключительных прав. Считаю целесообразным дополнить ст. 989 ГК нормой, предусматривающей порядок осуществления данной публикации, требования, которым она должна соответствовать.

Защита права, нарушенного при наличии обязательственных правоотношений между субъектами, имеет свои особенности. Пункт 10 Постановления Пленума № 9 указывает, что в случаях, когда товарный знак используется на лицензионной основе, защита права владельца знака осуществляется исходя из мер ответственности, предусмотренных сторонами в лицензионном договоре. К способам, применяемым при нарушении обязательств по использованию товарного знака, следует отнести присуждение к исполнению обязанности в натуре, взыскание неустойки, убытков.

Ознакомление с практикой Судебной коллегии по рассмотрению исковых дел по защите права на товарный знак позволило сделать вывод, что самым востребованным способом защиты выступает пресечение действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения. Истцы редко предъявляют требования о взыскании штрафа (в отличие от Российской Федерации, где требование о выплате компенсации заявляется часто). Такие способы защиты, как изъятие материальных объектов, с помощью которых нарушены исключительные права, и публикация о нарушенном праве почти не используются. По данным официального сайта НЦИС в 2005–2008 гг. Судебной коллегией рассмотрено

9 споров о прекращении нарушения исключительного права на использование товарного знака, 6 споров о возмещении убытков [20].

Использование товарного знака – не только право, но и обязанность его владельца. Это вытекает из ст. 988 ГК и ст. 20 Закона о товарных знаках, согласно которым допускается досрочное прекращение действия регистрации товарного знака в отношении всех или части товаров, указанных в регистрации в связи с неиспользованием товарного знака без уважительных причин непрерывно в течение любых трех лет после его регистрации.

Законодательство по товарным знакам большинства стран указывает на обязанность владельцев использовать товарный знак любым допустимым способом. Данное положение национальных законов базируется на статье 5С(1) Парижской конвенции по охране промышленной собственности 1883 г., где указано: «Если в стране использование зарегистрированного знака является обязательным, регистрация может быть аннулирована лишь по истечении справедливого срока и только тогда, когда заинтересованное лицо не представит доказательств, оправдывающих причины его бездействия».

Статья 12 Директивы Европейского Парламента и Совета Европы от 22.10.2008 г. № 2008//95/ЕС «О сближении законодательств государств-членов в отношении товарных знаков и знаков обслуживания» [21] предписывает, что владелец товарного знака может быть лишен своих прав, если в течение непрерывного пятилетнего срока товарный знак не являлся объектом серьезного использования в одном из соответствующих государств-членов для товаров и услуг, для которых он был зарегистрирован, и если нет уважительных причин такого неиспользования. Статья 1486 ГК РФ предусматривает аналогичные последствия неиспользования товарного знака.

Заявление о досрочном прекращении правовой охраны товарного знака вследствие его неиспользования подается любым заинтересованным лицом в Верховный Суд Республики Беларусь и рассматривается в порядке искового производства (п. 6 ст. 20 Закона о товарных знаках).

По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности (далее – ВОИС) в мировой практике возрастает количество споров, связанных с использованием товарных знаков в сети Интернет [22]. Учитывая абсолютную новизну таких правонарушений, справедливо отмечает Т. С. Демченко, современное законодательство, как и судебная практика, не было готово к быстрому и эффективному разрешению существующих конфликтов, значительная часть которых касается использования чужих товарных знаков в составе доменных имен [23, с. 185]. В мировой практике такие споры названы доменными спорами [24, с. 67].

Причиной возникновения конфликтов между доменными именами и товарными знаками выступают различия в порядке предоставления прав на них. Тожественные и сходные товарные знаки могут быть зарегистрированы в различных странах или для однородных товаров или услуг, возможны различные сочетания слов, цветов, форм. Доменное

имя уникально во всем пространстве всемирной компьютерной сети. Оно может быть представлено лишь в буквенно-цифровой форме. Не может быть зарегистрировано два одинаковых доменных имени. Инструкция о порядке регистрации доменных имен в пространстве иерархических имен национального сегмента сети интернет, утвержденная приказом оперативно-аналитического центра при Президенте Республики Беларусь от 18.06.2010 № 47, не предусматривает обязанности организации, осуществляющей регистрацию домена, проводить предварительную проверку заявляемых к регистрации доменных имен на сходство с охраняемыми объектами интеллектуальной собственности. Аналогично органы, регистрирующие товарные знаки и фирменные наименования, не проводят проверку на наличие соответствующего доменного имени в зоне ВУ. Система доменных имен (DNS), используемая для идентификации сайтов в сети интернет, таким образом, существует параллельно системе средств индивидуализации участников гражданского оборота [24, с. 66].

Между владельцами товарных знаков и владельцами доменных имен могут возникнуть два основных вида конфликтов: киберзахват (киберсквоттинг) и сосуществование прав [26, с. 14]. Киберзахват – это регистрация доменных имен, аналогичных товарным знакам, права на которые принадлежат другим лицам. Сосуществование прав подразумевает наличие нескольких правомерных владельцев идентичных товарных знаков, желающих зарегистрировать доменное имя на свое имя [27, с. 28–29].

ВОИС более десяти лет занимается решением вопросов, касающихся пересечения Системы доменных имен (DNS) с законами по интеллектуальной собственности [28]. В Республике Беларусь отсутствует законодательство, регулирующее отношения, где объектом выступают доменные имена, поэтому остается открытым вопрос о правовой природе доменного имени в его соотношении с другими объектами гражданских прав [24, с. 69]. По состоянию на первый квартал 2010 г. Судебной коллегией рассмотрены только три дела, связанные с доменными именами [29]. Судьи в процессе их рассмотрения столкнулись с проблемой неурегулированности данных отношений, причем не только материальными нормами, но и процессуальными, в связи с чем применяли существующее законодательство, используя аналогию закона и права, мировую практику, собственный аналитический анализ правовых норм [29–31].

Количество споров относительно нарушения прав на товарные знаки в сети интернет в Республике Беларусь может увеличиваться. Это связано, во-первых, с аналогичной общемировой тенденцией. Во-вторых, Законом Республики Беларусь от 15 июля 2009 г. № 44-3 «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О товарных знаках и знаках обслуживания» [32] применение товарного знака в сети интернет (в том числе в доменном имени) введено в перечень законных способов использования товарного знака.

Эффективность и оптимизация способов защиты права на товарный знак в сети интернет может быть предметом отдельного исследования.

Литература

1. Гражданский процессуальный кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 11 янв. 1999 г., № 238-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.
2. О некоторых вопросах применения законодательства при рассмотрении гражданских дел, связанных с защитой права на товарный знак и знак обслуживания: Постановление Пленума Верховного Суда Респ. Беларусь, 28 сент. 2005 г., № 9 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.
3. Шкурдюк, Ж. Судебная практика по защите прав на товарные знаки в Республике Беларусь / Ж. Шкурдюк // Библиотечка журнала «Юрист». Право и бизнес. – 2008. – № 8. – С. 76–89.
4. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 218-3: в ред. Закона Респ. Беларусь от 20.07.2006 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.
5. О товарных знаках и знаках обслуживания: Закон Респ. Беларусь, 5 февр. 1993 г., № 2181-XII // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.
6. Парижская конвенция по охране промышленной собственности (заключена в г. Париже 20 марта 1883 г.) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.
7. Мадридское соглашение о международной регистрации знаков (вместе с Общей инструкцией к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков и Протоколу к этому соглашению) (заключено в г. Мадриде 14 апреля 1891 г.) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.
8. Договор о законах по товарным знакам (подписан в г. Женеве 27 октября 1994 г.) // Всемирная организация интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. 2010. – Режим доступа: <http://www.wipo.int/treaties/ru/ip/trademark-law/tlt.html>. – Дата доступа: 28.01.2010.
9. Ниццкое соглашение о Международной классификации товаров и услуг для регистрации знаков (заключено в г. Ницце 15 июня 1957 г.) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.
10. Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (Соглашение ТРИПС) (Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров, 15 апреля 1994 г.) // Всемирная торговая организация

- [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/ru/content/documents/docs/Trips.doc>. – Дата доступа: 28.01.2010.
11. Гражданское право : в 3 т. / под ред. В.Ф. Чигира. – Минск, 2008–2010. – Т. 1 : учебник / А.В. Каравай [и др.]. – 2008.
 12. Лосев, С. Защита права интеллектуальной собственности: теория и практика / С. Лосев // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2010.
 13. Городов, О.А. Право на средства индивидуализации: товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, фирменные наименования, коммерческие обозначения / О.А. Городов. – М., 2006.
 14. Еременко, В.И. Об ответственности за нарушение исключительного права на товарный знак в российской федерации / В.И. Еременко // Консультант Плюс: Комментарии законодательства. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2010.
 15. Чичура, О.А. Право интеллектуальной собственности: отраслевые средства защиты и подведомственность споров / О.А. Чичурина // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2010.
 16. Иванова, Д. Защита исключительного права на товарный знак / Д. Иванова // БЫЛИ. Юридический мир. – 2008. – № 7. – С. 43–47.
 17. Гражданский кодекс Российской Федерации: Кодекс Рос. Федерации, ч. 1 от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ; ч. 2 от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ; ч. 3 от 26 нояб. 2001 г. № 146-ФЗ; ч. 4 от 18 дек. 2006 г. № 230-ФЗ // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2010.
 18. Козорезова, Р.В. Способы защиты права на товарный знак / Р.В. Козорезова // Промышленно-торговое право. – 2009. – № 3. – С. 36–37.
 19. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации части четвертой (постатейный) / О.В. Калятин [и др.]; под общ. ред. Л.А. Трахтенгерца // Консультант Плюс: Комментарии законодательства. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2010.
 20. Судебная коллегия по делам интеллектуальной собственности Верховного Суда Республики Беларусь // Национальный центр интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: http://www.belgospatent.org.by/index.php?option=com_content&view=article&id=134&Itemid=54. – Дата доступа: 02.02.2010.
 21. Directive 2008/95/EC of the European Parliament and of the Council of 22 October 2008 to approximate the laws of the Member States relating to trade marks (Codified version) // European Union law [Electronic resource]. – 2010.– Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:299:0025:01:EN:HTML>. – Date of access: 12.03.2010.
 22. WIPO Domain Name Dispute Resolution Statistics // The World Intellectual Property Organization [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access: <http://www.wipo.int/amc/en/domains/statistics/cases.jsp>. – Date of access: 12.03.2010.
 23. Демченко, Т.С. Охрана товарных знаков (сравнительно-правовой анализ) : монография / Т.С. Демченко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев, 2005.
 24. Козорезова, Р.В. Доменные имена и средства индивидуализации / Р.В. Козорезова // Промышленно-торговое право. – 2009. – № 7. – С. 65–71.
 25. О некоторых вопросах регистрации доменных имен в пространстве иерархических имен национального сегмента сети интернет: приказ оперативно-аналитического центра при Президенте Республики Беларусь, 18.06.2010, № 47 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.
 26. Маевская, Т.В. Товарный знак (знак обслуживания) как объект промышленной собственности : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Т.В. Маевская. – Минск, 2006.
 27. Маевская, Т.В. Использование товарных знаков в Интернете / Т.В. Маевская // Юрист. – 2004. – № 1. – С. 27–30.
 28. WIPO Arbitration and Mediation Center // The World Intellectual Property Organization [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access: <http://www.wipo.int/amc/en/>. – Date of access: 15.02.2010.
 29. Обзоры судебной практики в сфере интеллектуальной собственности // Верховный Суд Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.suprcourt.by>. – Дата доступа: 15.02.2010.
 30. Решение судебной коллегии по делам интеллектуальной собственности Верховного Суда Республики Беларусь // Судовы веснік. – 2009. – № 1. – С. 35–39.
 31. Архив Верховного Суда Республики Беларусь за 2009 г. – Дело № 12-01/58.

Summary

The article analyzes the legal issues of adjudication and resolution of cases involving the protection of trademark rights. Emphasis is placed on extra-contractual manner and the protection of the rights violated in the presence of Obligational relationships between entities.

27.06.2010

Н. Л. Лютов

ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАЩИТЫ ПРАВ РАБОТНИКОВ ПРИ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ РАБОТОДАТЕЛЯ

Актуализируется вопрос правовой защиты работника в ситуациях трансформации предприятий – их реструктуризации, при смене собственника и разного рода изменениях в правовом статусе работодателя. Доказывается, что российское законодательство в части защиты прав работника в таких условиях нуждается в серьезной доработке. Предлагаются основные положения, которые должны быть отражены в Трудовом кодексе России по этой проблеме.

В трудовом праве Европейского союза одно из центральных мест занимает проблема защиты прав работников при «передаче предприятия». По данному вопросу на уровне ЕС действует Директива (принята в 1977 г., дополнена в 1998 г.; директивы объединены в 2001 г.), касающаяся сохранения прав работников при передаче предприятия (далее – Директива 2001 г.) [1].

Смысл Директивы 2001 г. сводится к защите работников в ситуациях, когда формально происходит смена работодательской стороны трудового договора, однако работники продолжают или могут продолжать работу на своем старом фактическом месте работы. Тому, каким образом данная директива должна претворяться в жизнь, посвящена обширная судебная практика Европейского суда справедливости. Во всех государствах ЕС на национальном уровне принимается законодательство, имплементирующее нормы данной директивы, а среди научных исследований по европейскому трудовому праву тема передачи предприятий – одна из наиболее популярных.

Большой интерес к данной относительно частной правовой проблеме вызван следующими обстоятельствами. *Во-первых*, в современной динамичной экономике реструктуризация предприятий, смена их собственников и различные изменения в правовом статусе работодателей – явление распространенное. Такие трансформации затрагивают большое количество работников, требующих правовой защиты. В условиях глобального экономического кризиса значимость проблемы возрастает, поскольку увеличивается количество банкротств, недружественных поглощений, стремление предпринимателей избавиться от неприбыльных активов и общая нестабильность в экономических отношениях. Одновременно с этими процессами повышается уровень безработицы, поэтому работникам, потерявшим работу в результате реструктуризации, тяжелее найти работу. *Во-вторых*, трансформации, происходящие с работодателями, могут осуществляться в разных формах, в связи с чем возникают сложности с точки зрения юридической техники: описать все ситуации, поддающиеся под определение передачи предприятия, весьма затруднительно.

Возникают также вопросы, в течение какого периода в отношении работников должны распространяться защитные нормы законодательства таким образом, чтобы, с одной стороны, не нарушались их права, а с другой – на ведение бизнеса не

накладывались излишне жесткие ограничения. По той же причине происходят споры, какие меры защиты должны применяться в отношении работников. В связи с этими трудностями в рамках ЕС имеются не только судебные или академические споры относительно корректного применения Директивы 2001 г. и имплементирующего ее законодательства, но и решения Европейского суда справедливости, принятые по схожим вопросам, не всегда единообразны.

Формат данной статьи не позволяет комплексно исследовать правовые проблемы практики применения Директивы 2001 г. в ЕС [2], однако попытаемся обозначить вопросы, касающиеся возможностей модификации российского трудового законодательства.

Российское законодательство не чуждо обсуждаемой проблемы. Однако оно скорее ставит вопросы, нежели дает на них конкретные ответы. Важно иметь в виду, что российское право касается более узкого вопроса, нежели передача предприятия по смыслу Директивы ЕС 2001 г.: в Трудовом кодексе РФ речь идет лишь о смене собственника имущества организации, в то время как Директива касается таких вопросов, как смена подрядчика и др.

Однако и смена собственника имущества урегулирована неудовлетворительно. В настоящее время защита прав работников при смене собственника имущества организации предусмотрена статьей 75 ТК РФ. Трудовое законодательство по этому вопросу ограничивается констатацией того факта, что смена собственника имущества организации не является основанием для расторжения трудовых договоров с работником, кроме руководителя организации, его заместителя и главного бухгалтера. На недостаточность и неясность положений закона указывается многими авторами [3–9].

Текст ТК РФ не дает однозначного вывода, как следует интерпретировать закон в ситуации, когда права на имущество организации (или его часть) перешли к другому юридическому лицу. Существует ли правопреемство в отношении трудовых договоров между старым и новым собственниками имущества? При *буквальном толковании* Трудового кодекса вывода о правопреемстве сделать нельзя, поскольку новый собственник становится *новым* работодателем, он не расторгает, а просто избегает заключения *новых* трудовых договоров с теми работниками, с которыми не захочет этого сделать. Например, в случае, если организации принадлежало транс-

портное средство, при его продаже работодателем его водителя остается юридическое лицо – продавец, а юридическое лицо – покупатель – не обязано *вступить* в трудовые правоотношения с водителем.

В буквальном смысле в законе такая формулировка ТК РФ – один из примеров алогизмов Трудового кодекса [10]. То, что смена собственника имущества организации не является *основанием* для расторжения трудового договора, очевидно из ч. 2 ст. 77 ТК РФ, в которой говорится, что помимо перечисленных в ч. 1 этой статьи оснований трудовой договор может быть прекращен исключительно по основаниям, предусмотренным ТК РФ или иными федеральными законами. Поскольку в федеральных законах не содержится такого общего для всех работников основания для прекращения трудового договора, как смена собственника имущества организации увольнение по этому основанию незаконно. Если понимать статью 75 так, как написана, то она представляет собой излишний повтор статьи 77 ТК РФ. Однако очевидно, что законодатель ставил иные цели, формулируя статью 75 ТК РФ; речь в данном случае должна идти не об основании, а о причине расторжения трудового договора.

Данный вывод подтверждает судебная практика, в ряде случаев¹ трактующая статью 75 ТК РФ как предусматривающую правопреемство работодателя в отношении трудовых договоров. В трудах авторитетных ученых в области трудового права есть указание на то, что в ситуациях создания новых организаций на базе имущества старых «обязанности работодателя переходят к вновь созданной организации» [11]. М. В. и А. М. Лушниковы отмечают наличие пробела в ТК РФ, не содержащего среди правовых институтов института правопреемства [6]. В данном случае судьи и ученые толкуют статью 75 ТК РФ исходя из «духа» закона, в то время как его «буква» не позволяет сделать соответствующего однозначного вывода. В литературе имеется мнение, что правопреемство здесь отсутствует [12]. Неудачность формулировки ст. 75 подтверждается также противоречиями в судебных решениях. Вышепротитированное судебное решение дважды пересматривалось вышестоящими судебными инстанциями, причем каждое последующее решение было противоположно предыдущему.

В ТК РФ не разъясняется, что происходит с правами работников в ситуации, когда меняется собственник не всего имущества организации, а *только его части*. Например, при продаже трех из пяти принадлежащих юридическому лицу заводских цехов неясно, следует ли считать такую продажу сменой собственника имущества организации. Пленум Верховного суда РФ [13] исходит из того, что расторжение трудовых договоров с руководящими работниками в соответствии со статьей 75 ТК РФ возможно только при смене собственника имущества организации *в целом*. В упоминавшемся постановлении

Президиума Московского областного суда сообщается, что теплоход, на котором трудился работник «фактически представлял собой структурное подразделение...», вследствие чего с точки зрения суда произошла смена собственника. Таким образом, постановление областного суда по этому вопросу противоречит позиции Верховного суда, а смену собственника организации нельзя считать таковой, если сменился собственник только части имущества. В данном случае остается открытым вопрос, не создает ли таким толкованием Верховный суд новой правовой нормы, выходя тем самым за рамки своей компетенции.

В законодательстве не объясняется, что именно следует понимать под сменой собственника. В постановлении Пленума Верховного суда соответствующее определение приводится. Из содержащегося в Постановлении определения можно сделать вывод, что Верховный суд воспринимает *смену собственника* в основном как *изменение формы собственности* в отношении предприятия. В постановлении оговаривается, что изменение состава акционеров или участников в хозяйственных товариществах или обществах не признается сменой собственника имущества организации. Последнее утверждение невозможно оспорить, поскольку сами юридические лица, а не их акционеры или участники являются собственниками своего имущества.

Разъяснения Верховного суда оставляют открытым вопрос о продаже предприятия как имущественного комплекса в соответствии со ст. 559 Гражданского кодекса РФ. Таким образом, закон не запрещает собственнику юридического лица продать предприятие (имущественный комплекс) другому юридическому лицу, принадлежащему ему же, с целью «очистки» своего бизнеса от «лишних» работников. С точки зрения действующего трудового законодательства не имеет значения, были ли связаны друг с другом покупатель и продавец имущества работодателя. Физическое лицо может продать предприятие самому себе – в лице принадлежащего ему же юридического лица.

Есть основания считать, что судебная практика в данной ситуации будет исходить из наличия фактической связи между «старым» и «новым» работодателем. В деле по иску профсоюзной организации докеров к ОАО «Морской торговый порт Калининграда» (ОАО «МТПК»)² суд указал, что реорганизация *фактически* имеет место, если новому юридическому лицу были переданы активы старого структурного подразделения, подавляющее большинство работников было переведено в новую структуру, а функции нового юридического лица совпадали с функциями старого структурного подразделения. Аргумент ответчика о том, что при реорганизации не составлялось разделительного баланса, как это требуется по гражданскому законодательству, не был

¹ Решения Долгопрудненского городского суда от 08.11.2005 г. и 31.01.2006 г., Московского областного суда от 16.03.2006 г. и Постановление Президиума Московского областного суда от 25.10.2006 г. № 648 по делу Б. против ОАО «Агентство речных путешествий».

² Решение Балтийского районного суда г. Калининграда по иску профсоюзной организации докеров Морского торгового порта к ОАО «Морской торговый порт Калининграда» (дело № 2-378/2002 г. от 24 мая 2002 г.) и решение этого суда от 7 октября 2002 г. (дело № 2-796/2002). См.: База данных «Судебная практика по социально-трудовым делам» Ассоциации «Юристы за трудовые права».

принят судом. Суд, давая такое расширительное понятие реорганизации, в данной ситуации воспроизвел систему тестов, выработанных Европейским судом справедливости в отношении аналогичных споров в странах ЕС.

Увольнение работника в связи с реорганизацией, казалось бы, очевидно незаконное по смыслу ч. 4 ст. 75 ТК РФ, на практике не всегда приводит к восстановлению уволенного работника. В деле с телекомпанией ВГТРК суд пришел к выводу, что отсутствие у реорганизованного юридического лица в штатном расписании должности, ранее занимавшейся уволенным работником, может быть достаточным основанием для отказа в восстановлении его на работе³.

Практика Европейского суда справедливости по этому вопросу также неоднозначна. Рассмотрение большого количества споров позволило суду выработать критерии, касающиеся факта передачи предприятия. В одном из дел [14] сформулированы признаки, свидетельствующие о наличии такой передачи. Суд указал, что Директива 2001 г. применяется, если выполняются три условия: передача приводит к смене работодателя; передача должна касаться предприятия, бизнеса или части бизнеса; передача должна быть результатом контракта. Контракт необязательно заключать между участниками передачи предприятия: Директива применяется и в ситуации, когда каждое из предприятий отдельно заключало договоры, приводящие к оказанию и прекращению оказания услуг.

В данном решении Европейский суд справедливости обобщил два подхода (теста), использовавшихся национальными судами для определения того, имела ли место передача предприятия. Первый – *тест деятельности* (англ. *activity test*), предусматривающий передачу, когда новый работодатель занимается аналогичной деятельностью, что и старый (например, приобретя права дилера по продаже автомобилей, которые ранее принадлежали другому лицу, как это произошло в одном из дел, рассмотренных Европейским судом справедливости) [15]. Второй – *тест активов* (англ. *assets test*), заключающийся в передаче, если произошел переход существенной части активов (движимых или недвижимых) от одного работодателя к другому.

Оба теста были выработаны судами накануне широкого распространения в экономической деятельности аутсорсинга, то есть передача определенных бизнес-процессов или вторичных функций предприятия для выполнения другой компанией, специализирующейся на таких услугах (например, на уборке помещений, доставке обедов в офис, выполнении бухгалтерской работы и т. д.). При использовании в ситуациях аутсорсинга теста деятельности (например, в деле «Сюзен» [16], которое касалось труда уборщицы, работавшей в специализированной компании по уборке) передача предприятия практически всегда будет иметь место. В случае применения теста активов решение суда будет зависеть от факта перехода активов.

Несмотря на то что официальная позиция Европейского суда справедливости заключается в сочетании обоих тестов, то есть использовании еще одного – *многофакторного теста*, на практике из ряда решений Суда следует, что он ограничивается только одним из них. Например, в деле «Сюзен» Европейский суд справедливости однозначно отказался от использования теста деятельности. Таким образом, хотя Европейский суд справедливости заявляет об использовании многофакторного теста (то есть суд должен ориентироваться и на факт передачи активов, и на факт сохранения вида деятельности), в определенных случаях он руководствуется только одним из факторов. Такие ситуации возможны с точки зрения Суда в тех случаях, когда предприятие будет действовать без существенных материальных активов, а основной актив, находящийся в его распоряжении, – это сами работники.

Таким образом, Суд фактически делит работодателей на две категории: тех, для деятельности которых ключевым фактором являются не материальные активы, а человеческий труд, и всех остальных. Указание на возможность такого разделения в Директиве 2001 г. отсутствует. Разумеется, данный подход нельзя назвать облегчающим применение Директивы 2001 г. для национальных судов ЕС. В одном из дел [17] национальный суд пришел к выводу, что передача предприятия по смыслу Директивы не имела места, апелляционный суд принял решение, что передача была, а Европейский суд справедливости – что передачи предприятия не состоялось.

На национальном уровне понятие «передача предприятия» в странах ЕС трактуется разнообразно. Шведский трудовой суд разделил критерии, выработанные Европейским судом справедливости для определения факта перехода, на необходимые и достаточные. *Необходимые критерии* – сохранение типа бизнеса, идентичности предприятия; факт перехода клиентов; длительность перерыва в хозяйственной деятельности во время перехода. Переход материальных или нематериальных активов, а также большинства работников относится к *достаточным критериям*. В том случае, если все необходимые условия перехода имеют место, для признания факта перехода достаточно наличия одного из достаточных критериев.

Для определения понятия «предприятие» шведские трудовые суды пользуются критерием организационного единства. Если работники предоставлены предприятию агентством занятости и распределены среди других работников, работающих по стандартным трудовым договорам, скорее всего, в их отношении факт наличия организационного единства не будет признан. Несмотря на то что Директива 2001 г. не распространяется на случаи реструктуризации полномочий органов власти, шведский закон распространяется и на эти ситуации.

Как упоминалось, российское законодательство в части защиты прав работников при смене собственника, реструктуризации и иных случаях изменения

³ Решение Савеловского районного суда г. Москвы по иску А. В. Иваницкого к ФГУП «ВГТРК» от 12 июля 2002 г. См.: База данных «Судебная практика по социально-трудовым делам» Ассоциации «Юристы за трудовые права».

правового статуса работодателя нуждается в серьезной доработке. С нашей точки зрения, в Трудовом кодексе РФ *необходимо отразить следующие касающиеся данного вопроса положения.*

1. Включить в ТК РФ отдельную главу, посвященную регулированию проблемы сохранения прав работников при передаче предприятия. Наиболее сложным и важным в этой главе выступает понятийный аппарат. Для определения того, в отношении каких ситуаций должна применяться соответствующая глава, необходимо четкое определение терминов «передача предприятия» и «предприятие». Нынешний термин «смена собственника имущества организации» недостаточно ясен и слишком узок.

В законе, по нашему мнению, термин **передача предприятия** должен дефинироваться как *смена собственника имущества организации, изменение подведомственности организации или ее реорганизация (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование), а также переход собственности или иных исключительных прав в отношении предприятия или части предприятия.* Передачей предприятия признается также прием на работу более половины работников, ранее занятых у другого работодателя. Переход права собственности в отношении акций, долей и паев хозяйственных товариществ и обществ не является передачей предприятия. Вряд ли в законе можно предусмотреть формулировку, гибко отражающую большую или меньшую зависимость отдельных видов деятельности от трудовых ресурсов либо от материальных активов. В качестве минимальной нормы, в любом случае позволяющей говорить о наличии передачи предприятия, можно оставить оговорку о том, что если более половины работников перешло к новому работодателю, передача предприятия имеет место. Более специфические критерии передачи предприятия могут быть установлены Верховным судом РФ с учетом вышеприведенного опыта, имеющегося у Европейского суда справедливости и зарубежного законодательства.

Термин **предприятие** должен определяться как *совокупность функционально обособленных материальных и нематериальных активов, с помощью которых осуществляется экономическая деятельность.* Такое определение не совпадает с определениями термина предприятия не только как субъекта гражданского права, но и как объекта права в соответствии со статьей 132 Гражданского кодекса РФ. В статье речь идет, во-первых, исключительно об имущественном комплексе, подлежащем регистрации в качестве объекта недвижимости; во-вторых, этот имущественный комплекс может использоваться для предпринимательской деятельности.

Предлагаемое определение предприятия для целей ТК РФ несколько шире: 1) в него включаются и нематериальные активы и права, то есть предприятие не как объект недвижимости, а как деятельность; 2) предприятие не ограничивается коммерцией, а может быть связано с любой экономической деятельностью. То, какие конкретно предприятия можно считать обособленными с точки зрения данной дефиниции, в законе сформулировать не представляется возможным в силу многообразия вариантов. Соответствующие критерии также должны быть определены Верховным судом РФ. Кроме того, в закон

следует ввести понятие «часть предприятия», подразумевающее, что такая часть организационно, экономически или функционально автономна от другой части. В отношении передачи части предприятия должны действовать аналогичные нормы, что и в отношении передачи предприятия в целом.

Закон должен содержать определение понятия «переходящие работники». От того, включается ли конкретный работник в эту категорию, будет зависеть применение к нему соответствующей главы ТК РФ. В это понятие должны входить работники, условия трудовых договоров которых затрагиваются передачей предприятия, за исключением руководителя организации – передающего работодателя, его заместителей и главного бухгалтера. Закон должен включать также определения терминов «передающий работодатель» как физической или юридическое лицо, перестающее быть работодателем в результате передачи предприятия, и «принимающий работодатель», который становится работодателем в результате передачи предприятия.

2. Для исчисления сроков, связанных с передачей предприятия, сформулировать в законе дни начала и окончания передачи предприятия, как и дня, в который вступают в силу правовые акты, на основании которых начинается или происходит передача предприятия, а также дня завершения передачи предприятия.

3. Включить четкую и недвусмысленную норму, предусматривающую *правопреемство нового собственника имущества в качестве нового работодателя.* Основная защитная мера в отношении работников, которая должна быть закреплена в законе, – это запрет увольнения в связи с переходом предприятия. Следует также установить презумпцию, в соответствии с которой бремя *доказывания факта, что увольнение работника незадолго до перехода предприятия не было связано с переходом, возлагается на работодателя.*

4. Предусмотреть норму о выплате работнику выходного пособия в случае, если работник, не желающий работать с новым работодателем, принимает решение уволиться по собственному желанию. Если работник сможет доказать, что был вынужден написать заявление об увольнении по собственному желанию под давлением работодателя, такой работник должен иметь право продолжить работу у нового работодателя с получением компенсации морального вреда, либо, по своему выбору, получить крупную (например, в размере годовой средней заработной платы) фиксированную компенсацию со стороны работодателя.

5. Закрепить положение, в соответствии с которым *изменения условий трудового договора, ухудшающие положение работника вскоре после смены собственника имущества организации, даже если они были осуществлены с согласия работника, должны признаваться ничтожными, если согласие работника было получено под давлением работодателя.*

Установить *солидарную ответственность старого и нового работодателя*, когда работник увольняется в связи с передачей предприятия или когда допускается нарушение процедуры передачи.

6. Включить норму, предусматривающую *обязанность и старого и нового работодателя заблаговременно информировать работников*

о предстоящей смене собственника, а также проводить с представителями работников *консультации* по этому поводу. Работники должны иметь возможность реального обсуждения этого вопроса, серьезно затрагивающего их положение. Если у работников нет представителей, консультации должны проводиться обоими работодателями непосредственно с работниками путем созыва общего собрания (конференции). Каждая первичная профсоюзная организация, представляющая хотя бы 10 % переходящих работников, должна иметь право на информирование и осуществление консультаций по вопросу передачи предприятия. При отсутствии согласия с работодателем работники должны *иметь право инициировать коллективный трудовой спор* по поводу соответствующих планов работодателя и использовать *право на забастовку*.

7. Предусмотреть нормы по *сохранению статуса представителей первичной профсоюзной организации, а также других представителей работников до, в течение и после передачи предприятия*. Соответствующая статья может быть сформулирована следующим образом: «При передаче предприятия первичные профсоюзные организации или иные представители работников передающего работодателя сохраняют свои отношения с работниками и автоматически становятся первичными профсоюзными организациями или иными представителями работников принимающего работодателя на тех же условиях, что были установлены до передачи предприятия. В случае передачи части предприятия первичные профсоюзные организации

сохраняют отношения со всеми своими членами вне зависимости от того, являются ли они переходящими работниками или нет».

8. Изменить норму в ч. 5 ст. 43 ТК РФ, в которой указывается, что коллективный договор сохраняет свое действие в течение трех месяцев со дня смены собственника таким образом, чтобы коллективный договор продолжал свое действие в отношении нового работодателя до истечения срока соответствующего коллективного договора. Данная норма применялась ранее в советском законодательстве [6].

Представляется, что не только работники, но и основная часть работодателей, намеренная честно вести хозяйственную деятельность, должна быть заинтересована в принятии соответствующего закона. Добросовестным работодателям выгодна ясность и предсказуемость правил ведения бизнеса. В настоящий момент существующие положения закона не гарантируют работодателям «избавления» от «старых» работников, а лишь дают преимущества тем из них, которые пытаются получить конкурентные преимущества не за счет собственной эффективности, а за счет поиска лазеек в некачественном законодательстве. Четкое понимание последствий сохранения прав работников при смене собственника имущества организации позволит точно планировать действия по реструктуризации своего бизнеса, конкуренция на рынке станет более открытой. Гораздо хуже для работодателя нынешняя ситуация, когда он вынужден выбирать между «перестраховкой» в отношении неясно сформулированных правовых норм и риском длительных судебных разбирательств с работниками с неопределенными и малопредсказуемыми перспективами.

Литература

1. Council Directive 2001/23/EC of 12 March 2001 on the approximation of the laws of the Member States relating to the safeguarding of employees' rights in the event of transfers of undertakings, businesses or parts of undertakings or businesses. Official Journal of the European Union L82, 22.3.2001, p. 16–20. <http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=32001L0023&model=guichett> .
2. *Лютов, Н.Л.* Права работников при смене собственника имущества организации: проблемы российского законодательства и нормы Европейского союза / Н.Л. Лютов // Российский ежегодник трудового права. – 2008. – № 4.
3. *Андрианова, М.А.* О трудовых отношениях при реорганизации / М.А. Андрианова // Трудовое право. – 2006. – № 9.
4. *Бугров, Л.Ю.* Трудовой договор и «фирменные» правила управления персоналом / Л.Ю. Бугров // Российская юстиция. – 2002. – № 5.
5. *Лин, Е.Н.* Актуальные проблемы совершенствования трудового законодательства / Е.Н. Лин // Юрист. – 2006. – № 7.
6. *Лушникова, М.В.* К проблеме формирования новых институтов общей части трудового права / М.В. Лушникова, А.М. Лушников // Доклады и выступления. Конференция, посвященная 100-летию профессора Н.Г. Александрова, 19–20 июня 2008 г. – М., 2008.
7. *Миронов, В.И.* Права работников при смене собственников / В.И. Миронов // Бизнес-адвокат. – 2004. – № 3.
8. *Орловский, Ю.П.* Проблемы совершенствования трудового законодательства / Ю.П. Орловский // Журнал российского права. – 2005. – № 9.
9. *Чесалина, О.В.* К вопросу об ответственности работодателя перед работником в случаях реорганизации, смены собственника имущества организации: сравнительно-правовой аспект / О.В. Чесалина // Проблемы ответственности в сфере труда : материалы науч.-практ. конф. (Москва, 17 нояб. 2006 г.).
10. *Головина, С.Ю.* «Белые пятна» трудового права / С.Ю. Головина // Российский ежегодник трудового права. – 2006. – № 2. – С. 144–157.
11. *Миронов, В.И.* Смена собственника имущества не является основанием для расторжения трудового договора / В.И. Миронов // Трудовое право. – 2008. – № 9.
12. *Ius Laboris. Transfer of Undertakings*, 2007. P. 77. <<http://www.iuslaboris.com/Materiale/Files/Transfer+of+Undertakings>.
13. Постановление Пленума ВС РФ «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации» от 17 марта 2004 г. № 2 // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2007. – № 3.
14. *Temco Case C-51/00*, 2002.
15. *Albert Merckx and Partick Neuhuys v. Ford Motor Company Belgium SA*, Joined Cases C-171/94 and C-172/94, 1996.
16. *Ayşe Süzen v. Zehnackeer Geb äudereinigung GmbH Krankenhauservice*, C-13/95, 1997.
17. *Carlito Ablar and Others v. Sodexho MM Catering Gesellschaft mbh*, Case C-340/01, 2003.

Summary

Burning question for the legal protection of workers in situations of transformation of enterprises – their restructuring, when ownership and various changes in the legal status of the employer. It is proved that the Russian legislation in protecting the rights of workers in such conditions needs serious refinement. We offer the basic provisions that should be reflected in the Labor Code of Russia on this issue.

29.06.2009

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИИ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА
ГЕРМАНИИ И БЕЛАРУСИ IX–XX вв.**

На основе анализа специального исторического и правового материала исследуются периоды развития гражданского права Германии и Беларуси в IX–XX вв. Аргументируется, что нормы гражданского права в каждом периоде своего формирования в Германии и в Беларуси имели свои особенности в регулировании гражданских правоотношений, что связывается с уровнем правового развития этих стран. Выявляются схожие и отличительные черты эволюции гражданского права Германии и Беларуси.

Республика Беларусь, встав в конце XX в. на сложный путь построения рыночной экономики, столкнулась с проблемой выработки новых методов гражданско-правового регулирования. В связи с радикальной переменой политического и экономического курса возник вопрос об адекватном изменении гражданского права. Большую помощь в этом может оказать опыт гражданско-правового регулирования, накопленный странами Западной Европы, в частности Германией.

Германия как обособленное государство возникло в IX в. на землях восточных франков после распада Франкской империи Карла Великого [1, с. 306].

На территории Беларуси до IX в. преобладали мелкие государства-княжества, разрозненные и отделенные друг от друга. В IX в. начался процесс объединения княжеств в более крупные государства, что продолжалось до XI в. [2, с. 18].

Сравнительный анализ эволюции гражданского права Германии и Беларуси позволил выделить пять основных периодов их развития.

Первый период (IX–XV вв.). Для Германии характерно преобладание партикулярных правовых систем в различных княжествах. Выделяется следующий ряд источников права, нормы которых регулируют гражданские правоотношения:

- **обычное право** регулировало правоотношения на основе местных обычаев, которые в каждом княжестве, отдельно феодальном землевладении, городе имели свои отличительные черты;

- **каноническое право** регулировало многие сферы общественных отношений: вещных, обязательственных, брачно-семейных и пр.; применялось в церковных и светских судах;

- **городское право** первоначально основывалось на принципах и институтах обычного права, канонического права, статутах городских властей, решений городских судов, ленного права и земского права. В процессе усиления самостоятельности германских городов оно все больше насыщалось собственными принципами и нормами, которые распространяли свое действие на территорию определенного города. В городском праве особое внимание уделялось торговле, вопросам распоряжения собственности и взыскания долгов. Право нескольких ведущих городов широко заимствовалось другими. Например, законы Магдебурга действовали в более чем 80 городах, Франкфурта – в 49, Любека – в 43, Мюнхена – в 13, поскольку нормы права «материн-

ского» города или решения его судов направлялись в суды дочерних городов по их просьбе [3, с. 320];

- **ленное право** подробно излагало особенности ленных (феодално-зависимых) отношений – порядок получения, держания и утраты ленов (пожалованная за различные услуги земельная собственность), обсуждало виды ленов, в том числе городских, и особенности ленного быта и нравов;

- **земское право** содержало общие для всего свободного населения нормы, по которым оно судилось в судах административных подразделений княжеств (судах «графской юрисдикции»). Именно в земском праве получили развитие нормы гражданского, семейного и других «непубличных» отраслей права [4, с. 432];

- **королевское законодательство**, признавая и поддерживая старинные германские обычаи, под влиянием церкви вводило законы, устанавливающие новый порядок.

На территории Беларуси указанный период времени разделяется на два этапа развития.

Первый этап (IX–XII вв.). Доминирует партикулярное обычное право, представляющее собой систему правовых норм, которые возникали непосредственно из общественных отношений, опирались на общепринятые и давно применяемые правила поведения и были санкционированы государством. В данных правовых нормах содержались и нормы, которые регулировали гражданские правоотношения.

Для обычного права, действовавшего на территории Беларуси в IX–XII вв., характерны следующие черты: партикуляризм, традиционализм и дуализм.

Партикуляризм права связан с наличием в каждой местности своих обычаев, норм, правил и отсутствием общегосударственной правовой системы. Описание его можно найти в «Повести временных лет», где говорится о том, что древние княжества «имели свои обычаи, и законы предков своих, и заповеди».

Традиционализм (консерватизм) правовых норм, то есть их неизменность во многом обуславливался влиянием церкви. В основе древней правовой теории лежит церковное учение о том, что в обществе и во всем свете господствует неизменный, раз и навсегда установленный Богом порядок. Всякие попытки критиковать или изменять социально-экономическую, политическую или правовую систему считались ересью, выступлением против церкви и Бога. Это существенно ограничивало законотворческую деятельность князя, так как он не был уполномочен

принимать или изменять нормы права. Например, в XV–XVI вв. князи и вече вынуждены были не нарушать традиции и не вводить новых порядков. Однако сдерживать развитие новых общественных отношений было невозможно. Постепенно, с развитием и усложнением общественных отношений, архаическое обычное право перестало отвечать уровню их развития. Оно не успевало регулировать те изменения, которые динамично происходили в обществе и требовали новых форм права – писаных нормативно правовых актов. С традиционализмом в обычном праве тесно связана иерархичность общества с его сложной социальной структурой и правовой регламентацией сословий и социальных групп. В связи с этим физическое лицо имело мало прав: жизнь каждого человека должна была вкладываться в рамки своего класса, сословия, социальной или религиозной группы.

Дуализм (двойственность) обычного права заключался в идее полного бесправия рабов (холопов, челяди невольной) и в формальном равенстве свободных людей при фактическом предоставлении льгот и прав привилегированному классу. Холопы, челядь невольная не признавались самостоятельными субъектами правоотношений. Относительное равноправие свободных граждан, селян-данников и других проявлялась в том, что они могли участвовать в решении государственных дел на вечевых собраниях, избирать и быть избранными в органы управления, несли одинаковые обязанности, в том числе воинскую по охране своего города, области, княжества. Но с дальнейшим развитием феодальных отношений правоспособность простых людей начала ограничиваться. Наибольшей правоспособностью обладали князь, бояре («лучшие», «первые» мужи) и высшие слои духовенства. Они могли распоряжаться зданиями, которые принадлежали им, вступать в различные гражданско-правовые сделки, иметь зависимых от себя людей и холопов. Меньшей правоспособностью обладали свободные люди, которые находились в вассальной зависимости от крупных феодалов и духовенства. Еще больше ограниченной была правоспособность феодально-зависимых селян. Холопы, челядь невольная обладали незначительной правоспособностью. Они не имели права владеть недвижимой собственностью, не могли выступать в суде и т. д.

В XIII в. восточнославянские княжества, располагавшиеся на территории Беларуси, объединились с литовскими княжествами, в результате чего образовалось Великое княжество Литовское (далее – ВКЛ). На протяжении XIII–XIV вв. к нему были присоединены некоторые украинские и русские княжества [5, с. 26].

Второй этап (XIII–XV вв.). В ВКЛ вытесняется партикулярное обычное право нормативными актами (договором, грамотой, постановлением сейма). В данных нормативных актах также содержались нормы, которые регулировали гражданские правоотношения.

Второй период (XVI–XVII вв.). В Германии партикулярное немецкое право заменялось рецептированным римским правом, которое сыграло огромную роль в распространении единых правил

поведения для всех сословий общества на территории страны.

Рецептированное римское право приобрело силу действующего права в форме законодательных сборников Юстиниана, которые с конца XVI в. называют *Corpus juris civilis*. Они представляли собой не римское частное право Юстиниана (VI в.), а приспособленное римское частное право к соответствующим условиям и немецким правовым воззрениям XVI–XVII вв.

В ВКЛ данный период характеризовался господством общеземского права, которое динамично развивалось, в результате чего неоднократно требовалась его систематизация. Это приводило к появлению таких памятников права, как Статуты ВКЛ 1529, 1566 и 1588 гг. Источниками Статутов были нормы обычного и писаного права, административная и судебная практика государственных органов ВКЛ, нормы церковного права, а также нормы зарубежного права, в том числе немецкого. После принятия Статутов особыми нормативными актами вносились изменения и дополнения в действующее законодательство, однако приоритет оставался за кодифицированным законом.

Третий период (XVIII в.). Характерным явлением для Германии XVIII в. было оформление собственных правовых систем в различных княжествах, связанных с кодификацией местного права. Принимались такие кодифицированные акты, как Гражданский кодекс Баварии 1756 г., Гражданское уложение Австрии 1768 г., Земское уложение Пруссии 1794 г.

В ВКЛ, входившей в состав Речи Посполитой, XVIII в. характеризуется ограничением действия Речью Посполитой норм статута ВКЛ 1588 г. В данный Статут осуществлялись попытки внесения изменений и дополнений, ограничивающих гражданские права подданных ВКЛ, часть из которых была принята. Например, был издан закон, по которому за отход от католической веры виновники наказывались конфискацией имущества и изгнанием из государства.

Четвертый период (XIX в.). В Германии данный период характеризуется разработкой и принятием общегерманского гражданского Уложения 1896 г. После его принятия начался процесс упразднения партикулярного гражданского права Германии, которое тормозило экономическое и правовое развитие страны, так как оно было устаревшим и не соответствовало новым капиталистическим отношениям.

На территории Беларуси, входившей в состав Российской империи, этот период характеризуется заменой законодательства ВКЛ законодательством Российской империи. Российская империя сразу после присоединения территории Беларуси начала постепенно заменять местное право собственным. Так продолжалось до восстания 1830–1831 гг., после чего практически сразу были упразднены остатки судебной, административной и правовой автономии западных губерний и окончательно введено общероссийское законодательство.

Пятый период (XX в.). В Германии XX в. характеризуется совершенствованием общегерманского законодательства. В процессе применения Германского гражданского уложения выявлялись его суще-

ственные недостатки, в результате вносились соответствующие изменения в виде отмены несправедливых или принятия дополнительных статей, а также принятия отдельных законов.

В Беларуси этот период характеризуется формированием и развитием общенационального законодательства. Так, после установления советской власти в 1917 г. упраздняются все нормативные акты Российской империи и принимаются новые нормативные акты РСФСР, действие которых распространялось и на образовавшуюся в 1919 г. БССР. Можно сделать вывод, что гражданское законодательство также было упразднено.

Гражданское законодательство в БССР вводится в действие в 1921 г., когда народное хозяйство пришло в упадок, что вынудило партийные и государственные органы перейти к новой экономической политике. В августе 1921 г. Советом Народных Комиссаров БССР принимается первый в республике нормативный акт в области гражданского законодательства «О проведении торговли». 31 апреля 1922 г. принимается Гражданский кодекс РСФСР, постановлением ЦИК БССР введенный в действие с 1 марта 1923 г. Гражданский кодекс РСФСР 1922 г. был разработан на основе проекта Гражданского уложения Российской империи, источником которого послужили принципы Германского гражданского уложения 1896 г. и Французского гражданского кодекса 1804 г.

Гражданский кодекс РСФСР 1922 г., действовавший в БССР, в 1965 г. был заменен Гражданским кодексом БССР в связи с его несоответствием новым условиям развития государства и появлением иных гражданско-правовых актов. Так, в 1961 г. приняты Основы гражданского законодательства СССР и союзных республик, на основе которых в 1964 г. принимается Гражданский кодекс РСФСР, после чего 11 июля 1964 г. Верховный Совет БССР утверждает Гражданский кодекс, введенный в действие с 1 янва-

ря 1965 г. Гражданский кодекс БССР 1965 г. полностью повторяет положения Гражданского кодекса РСФСР 1964 г.

В 90-х гг., после распада СССР и образования Республики Беларусь, на ее территории некоторое время продолжают действовать нормативные акты БССР, которые постепенно заменяются новыми. Так, 8 июля 1998 г. на основе модельного кодекса стран СНГ принимается Гражданский кодекс Республики Беларусь.

Выводы

1. Германия не имела единой правовой системы, распространявшей свое действие на территории страны до применения реципированного римского права XVI–XVII вв., которое в XVIII в. заменяется в отдельных княжествах собственными правовыми системами. В XIX в. разрабатывается и принимается общегерманское законодательство, одним из источников которого является Германское гражданское уложение 1896 г., действующее донныне.

2. Беларусь также не имела единой правовой системы, распространявшей свое действие на всей территории страны до принятия Статутов ВКЛ в XVI в., но в отличие от Германии на территории Беларуси с конца XVI в. до конца XX в. вводится в действие законодательство таких стран, как Польша и Россия, которые существенно повлияли на развитие гражданских правоотношений. Только в конце XX в., после распада СССР и образования независимой Республики Беларусь, на ее территории вводится в действие собственное законодательство, в том числе Гражданский кодекс Республики Беларусь 1998 г.

Подводя итоги анализа эволюции гражданского права указанных стран и исходя из современного этапа правового развития Германии, можно сделать вывод, что более углубленное изучение и использование некоторых положений гражданско-правового регулирования Германии IX–XX вв. должно способствовать дальнейшему правовому развитию Республики Беларусь.

Литература

1. *Графский, В.Г.* Всеобщая история государства и права : учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / В.Г. Графский. – М., 2007.
2. *Доўнар, Т.І.* Развіццё асноўных інстытутаў грамадзянскага і крымінальнага права Беларусі ў XV–XVI стагоддзях / Т.І. Доўнар. – Мінск, 2000.
3. *Крашенинникова, Н.А.* История государства и права зарубежных стран. – Ч. 1 : учебник для вузов / Н.А. Крашенинникова; под ред. Н.А. Крашенинниковой и О.А. Жидковой. – М., 1998.
4. *Жидкова, О.А.* История государства и права зарубежных стран : учебник для вузов : в 2 ч. – Ч. 1 / О.А. Жидкова; под ред. О.А. Жидковой и Н.А. Крашенинниковой. – 2-е изд. – М., 2002.
5. *Вішнеўскі, А.Ф.* Гісторыя дзяржавы і права ў Беларусі ў дакументах і матэрыялах (са старажытных часоў да нашых дзён) : вучэб. дапаможнік / А.Ф. Вішнеўскі, Я.А. Юхо. – 2-е выд., дап. – Мінск, 2003.

Summary

Article is devoted the comparative analysis of evolution of civil law of Germany and Belarus in IX–XX centuries. In work are investigated the periods of development of civil law of the specified countries. The author analyses a special theoretical and legal material therefore are revealed similar and distinctive features of development of civil law of the specified countries by which results conclusions are drawn.

01.06.2010

В. И. Гаврилов

СОЦИАЛЬНЫЙ ФАКТОР В РАЗВИТИИ ФРАНКО-АМЕРИКАНСКИХ ОТНОШЕНИЙ В 1995–2005 гг.

Отношения США и Франции на международной арене часто носили противоречивый характер, что оказывало влияние на развитие многих государств, вынуждало их перестраивать внешнеполитические ориентиры и принципы. Это предоставляло возможность перехода к многополярному устройству мира. В статье определяется значимость социальных групп в выработке позиций Франции и США применительно к характеру двусторонних отношений в конце XX – начале XXI в. Особое внимание уделяется анализу влияния общественного мнения в различных регионах мира на формирование французской позиции по отношению к США.

Социальные факторы играют весьма значимую роль в развитии всемирно-исторического процесса, во многом определяя его направление и формы протекания. Исследователи при определении основных движущих сил геополитики отодвигают социальный фактор на второй план и рассматривают его как дополнительный, малозначительный. Не учитывается также факт, что в современном обществе интересы и требования социальных групп оказывают большое влияние на политических лидеров, предопределяя принятие ими ключевых решений. Социальный фактор сыграл значимую роль в развитии франко-американских отношений в 1995–2005 гг. Важно отметить, что данная тема не получила должного научного освещения в социологии и историографии. *Цель статьи* – выявить влияние социального фактора на ключевые этапы развития франко-американских отношений в конце XX – начале XXI в.

Важными источниками рассматриваемой проблемы выступают документы, публикуемые в сборниках «Внешняя политика Франции. Французские документы», в которых по месяцам представлены тексты выступлений, интервью, посланий и коммюнике ведущих государственно-политических деятелей Франции. Большое количество источников, аналитических материалов, освещающих позиции Франции и США по указанной проблематике содержится в публикациях газеты «Монд». При работе с данными источниками применяются специальные исторические и социологические методы исследования. Из них особо выделим метод контент-анализа, который приобретает значимость в работе с текстами выступлений политиков, во многом раскрывая причины принятия ими решений.

В мае 1995 г. новым президентом Франции стал Ж. Ширак, выступавший за сохранение самостоятельности Франции в вопросах внешней политики. 13 июня 1995 г., накануне своего первого визита в США в качестве президента Франции, Ж. Ширак объявил о проведении ядерных испытаний. Он заявил, что для совершенствования системы и средств обеспечения национальной безопасности страны необходимо провести несколько ядерных взрывов малой мощности на ядерных полигонах во Французской Полинезии на атоллах Муруроа и Фонгатауфа. Испытания должны были пройти в период между сентябрем

1995 и маем 1996 гг. [4, р. 2; 8, р. 1565]. Это заявление было сделано Ж. Шираком несмотря на то, что Ф. Миттеран в 1992 г. наложил полный мораторий на испытания ядерного оружия. Тем самым новый президент Франции нарушал все ранее взятые государством гарантии по ядерным испытаниям и таким образом подрывал авторитет своей страны на международной арене.

Очевидно, что решение Ж. Ширака не было напрямую продиктовано нуждами национальной безопасности. Франции не угрожало ни одно государство, последним фактором сдерживания которого могло бы стать ядерное оружие.

Ядерные испытания Франции вызвали крайне негативную реакцию остального мира. С резкой критикой решения о возобновлении ядерных испытаний выступили Австралия, Новая Зеландия и Япония. Его критиковали также политики почти всех стран ЕС.

Еще большее возмущение действиями французского президента выразили широкие слои населения как в самой Франции, так и за ее пределами. Особенно негодовали жители государств-союзников США: западноевропейских стран, Японии, Австралии, Новой Зеландии и Южной Кореи. В этих государствах проходили демонстрации протеста против решения Франции начать ядерные испытания в Тихом океане. Там развернулись массовые акции по бойкоту французских товаров.

Американская сторона имела давние связи с Францией в ядерной сфере. Сотрудничество началось еще в 1981 г., когда две страны вели совместное строительство экспериментальных исследовательских установок. В 1994 г. было подписано новое соглашение сроком на десять лет, которое предусматривало проведение совместных технологических исследований. Первоначально американская сторона с пониманием отнеслась к французским инициативам, не видя в них непосредственной угрозы для своих интересов. Кроме того, после избрания Ж. Ширака президентом Франции американская сторона демонстрировала готовность наладить добрые отношения с новым руководством Франции. Она не желала идти на конфликт с Парижем из-за возобновления Францией ядерных испытаний и не стремилась акцентировать внимание на спорных вопросах двустороннего взаимодействия.

Однако жесткая реакция в странах-союзницах США на инициативу нового президента Франции побудила американскую сторону изменить свою позицию. Уже в середине июня 1995 г. официальный Вашингтон подкорректировал свою позицию. Представитель Государственного департамента заявил, что Соединенные Штаты озабочены решением Франции [2, с. 3]. Тем самым американское правительство продемонстрировало мировому сообществу, что и оно неравнодушно к нарушению Францией моратория на проведение ядерных испытаний. При этом президент США Б. Клинтон стремился избегать этой темы на переговорах с Ж. Шираком, дабы не испортить отношения с Францией. Он сделал акцент на обязательствах, взятых Францией и США, подписать осенью 1996 г. договор о запрещении ядерных испытаний.

Отсюда следует, что реакция американского правительства на французские ядерные испытания была двойкой. С одной стороны, они не мешали Парижу осуществлять задуманные испытания, а с другой – в погоне за улучшением своего имиджа на международной арене последовали за мнением социальных групп в союзных им странах и на словах осудили действия французского правительства, которое под давлением международного сообщества было вынуждено существенно сократить программу ядерных испытаний, так и не достигнув поставленных перед ними целей.

Франция учла уроки 1995 г. и в дальнейшем стремилась снизить популярность своих внешнеполитических инициатив в широких социальных слоях в различных регионах мира. Целью такой политики было усиление французского влияния на геополитику, а в итоге – усиление позиций Франции на международной арене. Эти устремления неизменно сталкивались с интересами США. 28 августа 1997 г. министр иностранных дел Франции Ю. Ведрин, выступая на конференции послов иностранных государств во Франции, заявил, что в либеральном и глобальном мире сегодня есть только одна сверхдержава – Соединенные Штаты Америки. По мнению министра, это была беспрецедентная ситуация, требовавшая адекватной реакции с французской стороны [6, р. 111]. Негативное отношение к роли Соединенных Штатов в мире открыто проявилось в выступлении Ж. Ширака на конференции иностранных послов во Франции 26 августа 1999 г. По мнению французского президента, ситуация, сложившаяся в мире, где доминировали США, не была идеальной. Исходя из этого, президент Франции заявил о необходимости организации многополярного мирового устройства, чем он, по его словам, занимался на протяжении последних четырех лет [6, р. 111]. Таким образом, Франция, с целью увеличения собственного влияния на международной арене, открыто стала на путь осуждения и противодействия гегемонии США в мире. Для этого она активно использовала собственные ресурсы и вместе с тем стремилась привлечь на свою сторону население различных регионов планеты.

Франция стремилась играть глобальную роль несколькими путями. В первую очередь она громко

реагировала на основные события в мире. На каждое из них Париж имел свое мнение. Франция участвовала в разрешении глобальных проблем человечества. Посланиями и декларациями она доносила свою позицию по важнейшим вопросам мирового устройства [6, р. 104–105]. Тем самым Париж стремился влиять на широкие слои населения других государств, чтобы склонить их к собственной точке зрения.

Франция активно включилась в борьбу с глобальным потеплением климата и предлагала мировому сообществу принять действенные меры для снижения выбросов парниковых газов в атмосферу. Подобные меры были выработаны и закреплены в Киотском протоколе, подписанном в 1997 г. Франция оказывала давление на США, склоняя их к подписанию Киотского протокола и принятию обязательств по сокращению вредных выбросов. Администрация Б. Клинтона подписала Киотский протокол. Однако Дж. Буш в марте 2001 г. отозвал подпись Соединенных Штатов под протоколом, мотивируя это тем, что меры по сокращению вредных выбросов замедлят экономический рост страны. Правительство Франции снова оказывает давление на США по этому вопросу, для чего часто пользовалось аргументами экологических организаций. Все это улучшало имидж Франции в глазах мирового сообщества.

Другим проектом, с помощью которого Франция добивалась глобальной роли, было европейское строительство. Если бы Франции удалось заручиться поддержкой партнеров по ЕС и действовать от их лица, в своих интересах, она могла претендовать на статус сверхдержавы. Это затрагивало интересы США и являлось частью франко-американских отношений. В таком случае могли усиливаться позиции Франции относительно США. В этой связи в своих отношениях с США Франция выступила с рядом инициатив, преподносимых как инициативы ЕС, стремясь заручиться поддержкой населения и правительства европейских государств. США нашли эффективный рычаг противодействия попыткам Франции выступать от лица ЕС. Решения в Европейском Союзе принимались единогласно. Вашингтон стремился найти среди членов ЕС союзников, которые под разными предлогами могли блокировать инициативы Франции, противоречащие интересам США.

Противоречия между Парижем и Вашингтоном в наибольшей степени проявились во время кризиса вокруг Ирака в 2002–2003 гг., когда США стали открыто готовиться к войне против этой ближневосточной страны. Общественное мнение внутри Франции, а также во многих странах мира выступило против данной американской инициативы, толкая французское руководство к тому, чтобы возглавить лагерь противников политики США. На волне всеобщего недовольства политикой Соединенных Штатов у Франции был шанс возглавить противостоящее США течение в Евросоюзе, увлечь за собой часть государств в других регионах мира и выдвинуть альтернативу американской политике. Это могло значительно укрепить ее позиции на международной арене.

Франция попыталась найти альтернативу воинственной политике США, действуя через Совет Безопасности ООН, однако, несмотря на принятие

резолюции 1441 8 ноября 2002 г., которая открывала возможности для мирного разрешения конфликта вокруг Ирака, ей не удалось предотвратить военную операцию США и их союзников в этой стране.

Конфликт Франции и США во время кризиса вокруг Ирака нанес огромный ущерб отношениям двух стран. В Соединенных Штатах развернулась широкая антифранцузская кампания. Начался бойкот французских товаров, что в 2002 г. привело к уменьшению товарооборота Франции и США до 49 млрд долл. по сравнению с 50,2 млрд в 2001 г. [3, с. 1–2]. В американской прессе появилось множество материалов антифранцузской направленности. Критике подвергалось не только французское руководство, но и страна в целом. Это могло иметь неблагоприятные последствия для отношений между французским и американским народами. Французское правительство полагало, что Франция стала мишенью «компаний дезинформации», развернутой в США [5, р. 5].

Примечательно, что во французской прессе после окончания активной фазы операции войск союзников в Ираке подобной антиамериканской кампании не было. Хотя политику США во Франции в марте 2003 г. поддерживал только 31 % населения, тогда как годом ранее – 62 % [9, р. 2]. Ведущие политические деятели Франции начали предпринимать активные действия против перерастания конфликта в кризис в межгосударственных отношениях Франции и США. Посол Франции в США Жан-Давид Лавитт 15 мая 2003 г. направил в Белый Дом, Государственный Департамент, Пентагон и в обе палаты американского парламента открытое письмо. В нем он осуждал «методы дезинформации, которые не должны иметь место в отношениях между друзьями

и союзниками» [5, р. 5]. Эти слова свидетельствовали, что Франция продолжает считать себя другом и союзником США и призывает их так же относиться к Франции, то есть прекратить «кампанию дезинформации».

Процесс нормализации двусторонних отношений продолжался с мая 2003 г. по февраль 2005 г. На этот раз основной причиной этого процесса стало не общественное мнение, которое как во Франции, так и в США было негативно настроено по отношению к сопернику, а экономический фактор. Сокращение экономического сотрудничества было невыгодно ни Франции, ни Соединенным Штатам. На территории США функционировало 2 700 филиалов французских компаний, в которых работало 650 000 сотрудников [3, с. 1–2]. Французские инвестиции в американскую экономику в 1994 г. составляли 32,9 млрд евро, а в 2002 г. – 170 млрд. Американские инвестиции во Францию в 1994 г. составляли 27 млрд евро, в 2001 г. – 42 млрд [7, р. 17]. Продолжение конфронтации могло нанести существенный удар по экономическим связям двух стран, поэтому они вопреки общественному мнению начали нормализацию двусторонних отношений, завершившуюся в феврале 2005 г. [1, 57–58].

Таким образом, социальные факторы играли видную роль в выработке стратегической схемы франко-американских отношений в 1995–2005 гг. Политики учитывали общественное мнение при принятии решений относительно характера двустороннего сотрудничества, что во многом определяло конфигурацию франко-американских отношений в исследуемый период и на этой основе влияло на геополитическую ситуацию в мире в конце XX – начале XXI в.

Литература

1. *Гаврилов, В.И.* Отношения Франции и США в 2003–2005 гг.: от конфронтации к сотрудничеству / В.И. Гаврилов // Научные труды Республиканского института высшей школы. Исторические и психолого-педагогические науки. – Минск, 2008. – Ч. 1. – С. 53–58.
2. *Коваленко, Ю.* Новый президент Ж. Ширак приказал взорвать ядерную бомбу / Ю. Коваленко // Известия. – 1995. – 15 июня. – С. 3.
3. США и Франция. Начало доброй ссоры // International News [Электронный ресурс]. – 2003. – Режим доступа: <http://www.wprofile.org/en/node/569>. – Дата доступа: 14.09.2007.
4. *Isnard, J.M.* Chirac annonce une ultime série d'essais nucléaires dans la Pacifique Sud / J.M. Isnard // Le Monde. – 1995. – 15 juin. – P. 2.
5. *Jarreau, P.* Paris s'élève contre «campagne de désinformation» dans la presse américaine / P. Jarreau // Le Monde. – 2003. – 17 mai. – P. 5.
6. Les politiques étrangères / F. Charrillon [ect.]; sous la direction de F. Charrillon. – Paris, 1999.
7. Les tensions entre Paris et Washington restent toujours sur climat des affaires // Le Monde. – 2003. – 12 novembre. – P. 17.
8. The world Today. France. – London, 2002.
9. *Trean, C.* L'image des Etats-Unis se dégrade en Europe / C. Trean // Le Monde. – 2003. – 20 mars. – P. 2.

Summary

The article dedicates the problem of social factors in French-American relations during 1995–2005. In the article shown the reasons of struggle France and USA in this time, actions both of the country, and their results.

14.06.2010

П. П. Димитрук

ВОЗРАСТНАЯ СТРУКТУРА НАУЧНЫХ КАДРОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Анализируются состояние и динамика возрастной структуры исследователей за 2000–2008 гг. Выявлены основные тенденции развития молодежной составляющей кадрового потенциала белорусской науки. Отмечены недостатки и освещены основные меры по оптимизации возрастной структуры научных кадров Республики Беларусь.

Одним из основных условий функционирования национальной инновационной системы, опирающейся на новейшие достижения науки и передовые технологии, является наличие кадрового потенциала – высококвалифицированных специалистов, профессионально владеющих знаниями и навыками научно-инновационной деятельности. При этом необходимо сохранение оптимальных пропорций ученых молодого, среднего и старшего возрастов. Совместная работа зрелых и молодых научных кадров обеспечивает сочетание опыта и знаний, с одной стороны, а с другой – новизну подхода, способность к новаторству и восприимчивость к новым идеям.

В последние годы в Беларуси оптимизация возрастной структуры научных кадров входит в число приоритетных задач государственного уровня. Внимание к данному вопросу неслучайно: статистические данные свидетельствуют о постоянной тенденции старения кадров в сфере науки. В 1993 г. доля исследователей старше 60 лет составляла 2,6 %, в 2000 г. она возросла до 10,8 %, а в 2008 г. достигла 14,8 % (по сравнению с 1993 г. увеличение почти в 6 раз). Непрерывающееся старение научных кадров привело к тому, что в настоящее время более 40 % исследователей в республике имеют возраст

50 лет и старше, включая 92,3 % докторов и 61,8 % кандидатов наук. Лишь 24,5 % исследователей находятся в возрасте моложе 29 лет. Особо критично выглядит возрастная структура докторов наук, среди которых доля исследователей моложе 40 лет составляет всего 0,4 %. Более половины докторов (62,1 %) имеет возраст 60 лет и старше, то есть являются пенсионерами, а 28,4 % из них находятся в возрасте 70 лет и старше.

Отмеченные обстоятельства актуализируют проблему «омоложения» отечественной науки путем привлечения и закрепления в ней талантливой молодежи, обеспечения научно-профессионального роста молодых ученых.

Общая характеристика возрастной структура научных кадров. На начало 2009 г. возрастная структура исследователей имела следующие характеристики. Численность исследователей в возрасте до 29 лет составляла 4,5 тыс. чел. от общей численности исследователей; в возрасте 30–39 лет – 3,2 тыс.; 40–49 лет – 3,3 тыс.; 50–54 лет – 2,5 тыс.; 55–59 лет – 2,2 тыс.; 60–69 лет – 2,1 тыс.; 70 лет и старше – 0,6 тыс. Распределение исследователей по возрасту в 2008 г. представлено в таблице.

Возраст	Численность исследователей			Из них имеют ученую степень					
				доктора наук			кандидата наук		
	Чел.	% по столбцу	% по строке	Чел.	% по столбцу	% по строке	Чел.	% по столбцу	% по строке
Всего	18 455	100,0	100,0	725	100,0	3,9	3 112	100,0	16,9
до 29 лет	4 532	24,5	100,0	–	–	–	120	3,9	2,6
30 – 39 лет	3 243	17,6	100,0	3	0,4	0,1	524	16,8	16,2
40 – 49 лет	3 267	17,7	100,0	53	7,3	1,6	545	17,5	16,7
50 – 59 лет	4 679	25,4	100,0	219	30,2	4,7	987	31,7	21,1
60 – 69 лет	2 134	11,6	100,0	244	33,7	11,4	716	23,0	33,6
70 лет и старше	600	3,2	100,0	206	28,4	34,3	220	7,1	36,7

Источник: Рассчитано по [1, с. 20]

Данные таблицы свидетельствуют, что основной удельный вес в общей численности исследователей занимают специалисты в возрасте 50–59 лет. По численности кандидатов наук эта возрастная группа лидирует, а доля докторов наук превышает 30 %.

Второй по численности исследователей являлась возрастная группа в возрасте до 29 лет. Отметим, что по различным оценкам оптимальное значение удельного веса молодежи (специалистов до 29 лет) находится в пределах 20–25 % от общей численности работников научного коллектива. Доктора наук в этом возрасте отсутствовали, а доля кандидатов наук составляла около 4 %.

Третьей была возрастная группа 40–49 лет, удельный вес исследователей которой составлял около 18 %. Доля докторов наук в этом возрасте была более 7 %, а кандидатов наук превышала 17 %.

Многолетний практический опыт мировой науки свидетельствует, что пики творчества во многом зависят от отрасли знаний, однако в целом максимум продуктивности и наиболее качественной работы приходится на возраст ученого 30–39 лет. В 2008 г. удельный вес этой возрастной группы в общей численности исследователей составлял около 18 %, в том числе докторов наук – 0,4 %, кандидатов наук – 16,8 %.

Высокий удельный вес в общей численности исследователей занимают лица в возрасте 60–69 лет. Удельный вес докторов наук этого возраста в их общей численности наивысший, а доля кандидатов наук составляет 23,0 %.

Удельный вес исследователей в возрасте 70 лет и старше составлял 3,2 %, где доля докторов наук этого возраста была одной из самых высоких, а кандидатов наук равнялась 7,1 %.

Вызывает интерес и показатель квалификационной структуры отдельных возрастных групп (% по строке). Если рассматривать показатель удель-

ного веса исследователей, имеющих ученую степень, в их общей численности, то в возрасте до 29 лет по кандидатам наук он наименьший, а доктора наук в этом возрасте отсутствуют.

Сравнительно невелика доля исследователей высшей квалификации в возрастной группе 30–39 лет. Доля докторов наук составляет всего 0,1%, кандидатов наук – 16,2 %.

Динамика возрастной структуры исследователей в 2000–2008 гг. Динамику возрастной структуры исследователей в 2000–2008 гг. характеризует рисунок 1.

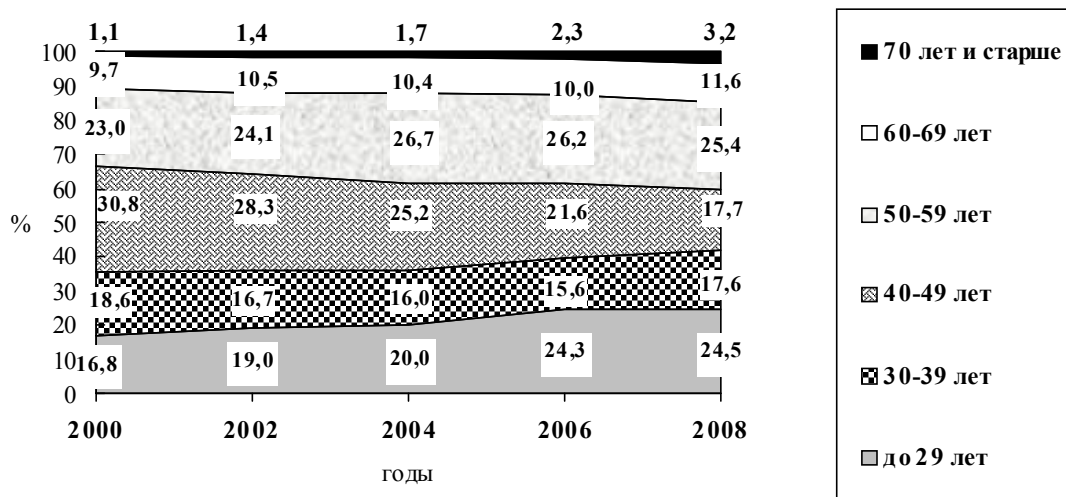


Рисунок 1 – Распределение исследователей по возрасту в 2000–2008 гг., %

Источник: Статсборники «Наука, инновации и технологии Республики Беларусь» за 2000–2008 гг.

Данные рисунка свидетельствуют, что за 2000–2008 гг. увеличился удельный вес численности исследователей в возрасте до 29 лет с 16,8 % до 24,5 %. Вместе с тем сферу исследований и разработок продолжают оставлять работники наиболее продуктивных возрастов – 30–39 и 40–49 лет. Отметим, что за 2000–2008 гг. удельный вес численности исследователей в возрасте 30–39 лет сократился на 1,0 п.п. (процентных пунктов), а в возрасте 40–49 лет – на 13,1 п.п. В итоге удельный вес исследователей в возрасте 30–49 лет сократился на 14,1 п.п. В абсолютном выражении уменьшение численности исследователей в возрасте 30–49 лет за данный период составило 3 219 чел. Это свидетельствует, что молодые специалисты, проработав некоторое время в сфере науки, ее оставляют. В настоящее время для молодых специалистов работа в научной организации в основном лишь вынужденная временная остановка перед поиском более высокооплачиваемого места работы, чаще вне сферы научной деятельности.

Наряду со снижением численности исследователей в возрасте 30–39 и 40–49 лет существенно ухудшает возрастную структуру научных кадров республики значительное увеличение их численности в возрасте 60 лет и старше, то есть пенсионеров. Удельный вес численности исследователей в этом возрасте увеличился на 4,0 п.п., что в абсолютном выражении составило 599 чел. Важно отметить

трехкратное увеличение удельного веса численности исследователей в возрасте 70 лет и старше: в абсолютном выражении – на 384 чел.

Особо заметно произошедшее за 2000–2008 гг. ухудшение возрастной структуры исследователей на примере изменения численности исследователей высшей квалификации различных возрастных групп.

Результаты анализа свидетельствуют, что за 2000–2008 гг. удельный вес докторов наук в возрасте 30–39 лет в их общей численности снизился на 0,9 п.п., а их удельный вес в возрасте 40–49 лет на 9,6 п.п. Удельный вес численности докторов наук в возрасте старше 60 лет увеличился на 11,8 п.п., в том числе в возрасте старше 70 лет – на 15,3 п.п. Сравнение абсолютных показателей изменения численности докторов наук за указанный период выявляет, что при уменьшении их численности в возрасте 30–49 лет в 2,7 раза (на 93 чел.), численность в возрасте старше 70 лет увеличилась в 1,9 раза (на 99 чел.).

Динамика возрастной структуры кандидатов наук также неудовлетворительна. При незначительном увеличении удельного веса численности кандидатов наук в возрасте 30–39 лет в их общей численности за 2000–2008 гг. на 4,6 п.п. их удельный вес в возрасте 40–49 лет за этот период снизился на 14,1 п.п. В результате удельный вес численности кандидатов наук в возрасте 30–49 лет снизился на 9,5 п.п. Одновременно удельный вес численности кандидатов наук

в возрасте старше 60 лет увеличился на 9,7 п.п. Прослеживается почти четырехкратное увеличение удельного веса численности кандидатов наук в возрасте 70 лет и старше. В абсолютном выражении численность кандидатов наук в возрасте 30–49 лет за этот период уменьшилась более чем на треть (на 614 чел.), а в возрасте старше 70 лет увеличилась на 151 чел. (3,2 раза).

Для оценки состояния и изменения возрастной структуры научных кадров используется так называемый *индекс постарения* – I, определяемый как соотношение между численностью исследователей старшей возрастной группы X60 (60 лет и старше) и младшей X40 (до 40 лет): $I = X60/X40$. Расчеты показывают, что за 2000–2008 гг. имело место повышение индекса постарения по исследователям с 0,31 до 0,35, в том числе по докторам наук – с 31,69 до 150,0, по кандидатам наук – с 1,43 до 1,45. Наиболее заметное увеличение индекса постарения в 2008 г. по сравнению с 2000 г. произошло по докторам наук: если в 2000 г. численность докторов наук в возрасте старше 60 лет превышала их численность в возрасте до 40 лет почти в 32 раза, то в 2008 г. – в 150 раз.

Таким образом, уменьшение численности исследователей высшей квалификации средних возрастов ведет к ухудшению структурных характеристик кадрового потенциала белорусской науки, нарушает механизм преемственности знаний и опыта, воспроизводства научных кадров.

Основные тенденции развития молодежной составляющей кадрового потенциала белорусской науки в 2000–2008 гг. Изучение проблем молодежи в науке особенно важно на переломном этапе истории любого государства. Для Беларуси таковыми были 90-е годы – период политических, экономических и социальных потрясений, обусловленных распадом СССР, разрушением единого экономического пространства и разрывом сложившихся хозяйственных связей. Трансформационные процессы охватили все отрасли экономики. Рейтинг многих ранее престижных для молодежи сфер занятости, в том числе науки, стал падать. Перспектива карьерного роста для молодежи в науке практически исчезла. Этот фактор был усилен обвальным падением финансирования науки, которое произошло сразу после распада СССР. Низкий в то время уровень заработной платы в науке, падение социального статуса ученого и престижности научной деятельности привели к массовому оттоку кадров из науки. В 1991–2008 гг. численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, сократилась в 3,4 раза (на 75,8 тыс. чел.), в том числе исследователей – в 3,2 раза (на 40,9 тыс. чел.), техников – в 4,2 раза (на 7,4 тыс. чел.), вспомогательного персонала – в 4,0 раза (на 19,6 тыс. чел.), прочих работников – в 4,3 раза (на 7,9 тыс. чел.). Неслучайно в этот период уехали за рубеж или сменили сферу деятельности относительно молодые люди.

В последние годы благодаря предпринятым Президентом и Правительством страны мерам по улучшению кадровой ситуации в науке достигнута относительная стабилизация численности научных кадров. За 2001–2008 гг. среднегодовое уменьшение численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, составило 182 чел. (0,5 %), тогда как за 1996–2000 гг. – 1 502 чел. (3,4 %). С 2005 г. уменьшение численности работников, выполнявших научные исследования и разработки,

приостановлено и, например, в 2008 г. по сравнению с 2004 г. их численность в целом по республике увеличилась на 2,7 тыс. чел. (9,5 %), в том числе за 2008 год – на 179 чел. (0,6 %).

Особое внимание в последнее время уделяется молодежной составляющей кадровой политики в сфере науки. В республике активно формируется система государственной поддержки молодых ученых. Среди основных мер, принимаемых в последние годы Президентом и Правительством республики по поддержке и стимулированию деятельности талантливой молодежи можно выделить создание в 2006 г. специального фонда Президента Республики Беларусь по социальной поддержке одаренных учащихся и студентов и специального фонда Президента по поддержке талантливой молодежи. Этими фондами осуществляется выплата стипендий и установленных видов премий, оказание единовременной материальной помощи. Средства фондов используются при проведении национальных и международных студенческих научных конференций, конкурсов, семинаров, олимпиад, а также для финансирования участия творческой молодежи в международных конкурсах, выставках, симпозиумах и других акциях в области культуры и искусства.

За последние десять лет премии, стипендии, материальную помощь из фонда Президента Беларуси по социальной поддержке одаренных учащихся и студентов получили более 10 тыс. чел., из фонда по поддержке талантливой молодежи – свыше 1,5 тыс. На 2010 год стипендии Президента Республики Беларусь назначены 91 талантливому молодому ученому. Среди стипендиатов 8 докторов наук в возрасте до 45 лет, 53 кандидата наук в возрасте до 35 лет и 30 ученых без ученой степени, не достигшие 30-летнего возраста. Молодыми учеными выполнены актуальные исследовательские работы по основным направлениям науки, результаты которых имеют большую практическую значимость. Размер стипендии составит от Br945 тыс. до Br1,540 млн в месяц.

В 2006 г. принята Государственная программа «Молодые таланты Беларуси». Основными ее целями являются создание системы выявления, поддержки и развития талантливой молодежи в стране, обеспечение самореализации и участия молодых людей в построении сильной и процветающей Беларуси. Программой «Молодые таланты Беларуси» предусмотрено предоставление лауреатам и стипендиатам президентских фондов первоочередного права выбора места работы, повышение заработной платы молодым специалистам из числа талантливой молодежи, а также выделение им в первую очередь льготных кредитов на строительство жилья.

В республике стала традиционной международная конференция молодых ученых «Молодежь в науке». Целью ее проведения является активизация научного и творческого потенциала молодежи Республики Беларусь, поддержка и повышение уровня научных исследований, выполняемых молодыми учеными, возрождение научных школ и обеспечение преемственности поколений, внесение вклада в реализацию государственной инновационной политики.

Активная государственная поддержка молодых ученых способствует увеличению в последние годы притока молодежи в науку. Об этом свидетельствует ежегодное повышение удельного веса численности исследователей в возрасте до 29 лет в их общей численности (рисунок 2).

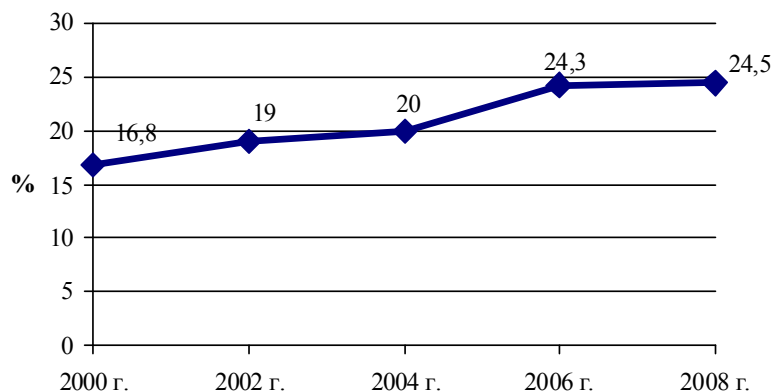


Рисунок 2 – Динамика удельного веса исследователей в возрасте до 29 лет в 2000–2008 гг.

Данные рисунка свидетельствуют, что за 2000–2008 гг. удельный вес численности исследователей в возрасте до 29 лет увеличился на 7,7 п.п., а их количество возросло более чем на треть (на 1 215 чел., или на 36,6 %).

Наши исследования выявляют, что заметного роста удельного веса численности исследователей высшей квалификации в возрасте до 29 лет за этот период не наблюдалось. Более того, если в 2000 г. ученую степень доктора наук имели 2 исследователя (0,2 %), то в 2008 г. они отсутствовали. Удельный вес численности кандидатов наук в возрасте до 29 лет изменялся следующим образом: в 2000 г. он составлял 2,0 % (79 чел.), в 2002 г. – 1,6 % (57 чел.); в 2004 г. – 3,4 % (112 чел.); в 2006 г. – 3,8 % (119 чел.); в 2008 г. – 3,9 % (120 чел.). Незначительное уменьшение удельного веса численности кандидатов наук в возрасте до 29 лет имело место в 2002 г. по сравнению с 2000 г. – на 0,4 п.п. (22 чел.). В целом, за 2000–2008 гг. удельный вес кандидатов наук этой возрастной группы увеличился на 1,9 п.п. (41 чел.), а за 2002–2008 гг. – на 2,3 п.п. (120 чел.).

Увеличение доли молодых исследователей в науке, по нашему мнению, в ряде случаев является следствием введенного с 1 июля 1997 г. постановления Совета Министров Республики Беларусь от 02.04.1997 г. № 276 «О распределении выпускников государственных высших и средних специальных учебных заведений» обязательного распределения выпускников на конкретное место работы с необходимостью отработки в течение двух лет.

Нередко молодежь идет в науку не только из интереса к исследовательской деятельности, но и для решения личных проблем (стремление получить степень для успешного трудоустройства в бизнесе, получить отсрочку от службы в армии, определиться с профессией и «найти себя» в условиях сравнительно свободного рабочего графика и т. д.). В итоге, проработав в науке несколько лет, получив здесь необходимые знания и опыт, молодежь, как правило, покидает ее, о чем свидетельствуют приведенные данные об оттоке исследователей в возрасте 30–39 и 40–49 лет. Констатируя наличие этой негативной тенденции, следует отметить, что снижение доли наиболее квалифицированных и перспективных исследователей продуктивных возрастов при отсутствии реального пополнения

кадров за счет молодежи ведет не только к снижению показателей исследовательской продуктивности, но и к угрозе нарушения непрерывности и преемственности воспроизводства научных знаний, научных кадров и развития науки в целом.

Выводы и предложения. За 2000–2008 гг. в научной сфере республики не преодолена тенденция старения научных кадров. В белорусской науке наблюдается парадоксальная ситуация, когда при ежегодном увеличении удельного веса численности исследователей в возрасте до 29 лет удельный вес их численности в наиболее продуктивных для науки возрастных группах – 30–39 лет и 40–49 лет уменьшается. Это свидетельствует, что молодежь, придя в науку, через определенное время уходит из научных организаций, выбирая более привлекательные сферы деятельности. Соответственно средние возрастные группы не пополняются новым составом.

В результате, в возрастной структуре научных кадров увеличивается «провал среднего возраста», то есть образуется разрыв поколений. Постепенно смещаясь, этот «провал» способен предопределять распределение кадрового потенциала научной сферы по возрасту в ближайшее время и привести к нарушению естественного процесса передачи знаний и практического опыта. По мере отхода от активной научной деятельности ученых старших поколений нехватка квалифицированных кадров будет ощущаться все более остро. Если не принять необходимых кардинальных мер, то разрыв поколений может стать реальностью для белорусской науки. Прогрессирующее «старение» исследовательских коллективов и ведущих научных школ может привести к отрицательному системному кумулятивному эффекту, который может стать прологом необратимой деградации национальной научной системы.

В связи с этим перед белорусским государством и обществом стоит неотложная задача оптимизации возрастной структуры научных кадров путем снижения оттока из научной сферы специалистов средних возрастов при одновременном привлечении и закреплении в науке молодых талантливых ученых и специалистов. Решение этой задачи должно проводиться на основе государственного подхода и на базе следующих принципов:

- первостепенности задачи обновления, развития и поддержки кадрового потенциала науки в государственной научно-технической политике;

- дифференцированности работы по обновлению научных кадров с учетом прогрессивных тенденций и особенностей развития отраслевой, региональной и секторной структуры научного потенциала, первоочередном привлечении талантливой молодежи в приоритетные для государства и общества отрасли науки и технологии;

- селективности работы по поиску, отбору, подготовке и закреплению в науке молодых талантливых специалистов и ученых, обладающих призванием и способностями к научным исследованиям;

- гармонизации отношений между учеными разных возрастов и квалификации, обеспечения преемственности поколений;

- оценки сравнительной эффективности достижения необходимого уровня кадрового потенциала за счет: привлечения молодых специалистов; лучшей мотивации и организации труда исследователей; возвращения в науку ушедших из нее (уехавших за рубеж) специалистов;

- комплексности подхода к решению указанной задачи на основе согласованного использования политических, экономических, организационных, социально-кадровых и образовательных форм и методов, а также органического сочетания целевых (адресных) и общих (улучшающих общую ситуацию в науке) методов привлечения молодых специалистов в научную сферу.

Литература

1. О выполнении научных исследований и разработок и выездах исследователей в командировки за рубеж в 2008 году. – Минск, 2009.
2. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2008 года: аналитический доклад / И.В. Войтов [и др.]. – Минск, 2009.
3. Научные кадры в условиях инновационного развития Республики Беларусь / М.И. Артюхин [и др.]. – Минск, 2009.

Summary

The state and dynamics of the age structure of scholars for the period 2008-2008 is analyzed. The main trends of development of the youth potential in the personnel of the Belarus science are brought to light. Drawbacks are stressed and the main measures for optimization of the age structure of the scientific staff of the Republic of Belarus are described.

27.04.2010

Ю. У. Врублеўскі

АРХЕАЛАГІЧНЫЯ ДАСЛЕДАВАННІ ГІСТОРЫІ РАННЕФЕАДАЛЬНЫХ ГАРАДОЎ БЕЛАРУСІ: ГІСТАРЫЯГРАФІЧНЫ АСПЕКТ

Актуалізуецца неабходнасць напісання гістарыяграфічнага даследавання гісторыі раннефеадальных гарадоў. Вырашаецца праблема вызначэння храналагічных межаў гарадоў Беларусі эпохі феадалізму. Разглядаюцца недахопы даследаванняў буржуазных гісторыкаў. Падкрэсліваецца значнасць крыніцазнаўчага ўдасканалення даследаванняў праблем гісторыі феадальнага горада. Надаецца ўвага тыпалагізацыі гістарычных даследаванняў, прысвечаных археалагічнаму вывучэнню беларускіх гарадоў. Вызначаецца тэарэтыка-метадалагічная база даследаванняў савецкіх беларускіх археолагаў з высьвятленнем асноўных недахопаў. На падставе крытычнага аналізу змястоўнай характарыстыкі разгледжаны асноўныя працы археолагаў.

Асэнсаванню праблем гісторыі феадальных гарадоў Беларусі прысвечаны шэраг гістарычных прац даследчыкаў розных плыняў. У большасці даследаванняў разглядалася гісторыя канкрэтных гарадоў, абмежаваных у часе. Раннефеадальная гісторыя гарадоў, якая адпавядала штучна вылучанаму гістарычнаму перыяду IX–XIII стст., замацавалася ў многіх гістарычных працах як адпраўны момант гісторыі старажытных гарадоў. Нераспрацаванасць гістарыяграфічнага даследавання археалагічнага вывучэння раннефеадальных гарадоў Беларусі абумовіла неабходнасць напісання дадзенага артыкула.

Адна з важных задач гістарычнай навукі – дакладнае вызначэнне храналагічных межаў гісторыі феадальнага горада. Прыводзячы перыядызацыю, трэба мець на ўвазе наяўнасць адпаведных прыкмет, якія характарызуюць разглядаемы перыяд у яго пачатковай і завяршальнай стадыях. Для высвятлення межаў гістарыяграфічнага даследавання феадальных гарадоў Беларусі, звернемся да асноўных поглядаў гістарычнай навукі.

Доўгія часы даміруючым пунктам гледжання была канцэпцыя Б. Дз. Грэкава, згодна з якой усходнія славяне ў IX–XI стст., як і старажытныя германцы, адразу перайшлі ад першабытнаабшчыннага ладу да феадальнага грамадства, абыходзячы рабаўладанне [1].

Гісторык І. Я. Фраянаў выказаў свой погляд у мануграфіі «Киевская Русь», згодна з якой IX–XI стст. – пераходны перыяд ад першабытнаабшчыннага ладу да класавога грамадства, калі панавалі абшчынныя адносіны пры слабым развіцці феадальнага ўкладу [2].

Даследчык С. В. Юшкоў лічыў, што гісторыя Кіеўскай Русі – пераходны перыяд ад першабытнаабшчыннага ладу да класавога. На думку гісторыка, ва ўсходніх славян у IX–XI стст. існавала шматукладнае грамадства, калі разам з феадальнымі адносінамі існавалі элементы рабаўладальніцкага і першабытнаабшчыннага ладу, канчаткова выцесненыя феадальным укладам у канцы XI ст. [3].

Беларускі гісторык В. І. Гарамыкіна, зыходзячы з падыходаў марксісцка-ленінскай метадалогіі, сцвярджала, што ўсходнія славяне і старажытныя германцы прайшлі тыя ж перыяды, што і астатнія народы, менавіта рабаўладанне, выцесненае феадалізмам толькі ў XII–XIII стст. [4].

Па меркаванні сучаснага беларускага гісторыка Г. В. Штыхава, ва ўсходніх славян у IX–XI стст. існавалі тры эканамічныя ўклады: абшчынна-сялянскі, рабаўладальніцкі і феадальны, а гаспадарка была шматукладнай [5].

Вызначальнай прыкметай, якая характарызуе пачатковую стадыю вылучаемага намі перыяду, з'яўляецца канчатковае ўсталяванне феадальных адносін. Зазначым, што бліжэй да раскрыцця аб'ектыўных працэсаў, значыць і да больш дакладнага вызначэння храналагічных межаў, падышоў гісторык С. В. Юшкоў, усталяваўшы станаўленне феадальных адносін канцом XI ст.

Мэта артыкула – аналіз археалагічных прац па праблемах гісторыі феадальных гарадоў Беларусі. Паколькі некаторыя даследаванні гісторыкаў закраналі гісторыю раннефеадальнага ці старажытнага горада Беларусі, як яго вызначалі археолагі IX–XIII стст., дасягненне пастаўленай мэты будзе адбывацца шляхам комплекснага аналізу прац з улікам храналагічных праблем.

Вывучэнне гісторыі Беларусі буржуазнымі гісторыкамі як самастойнага прадмета спрыяла ўключэнню ў яго межы розных даследчых аспектаў. Невыпадкова гісторыя феадальных гарадоў вызывала цікавасць у гісторыкаў буржуазнай школы. Аднак працы гісторыкаў вышэйназванай плыні мелі шэраг агульных недахопаў: абмяжоўваліся апісальным пераказам палітычнай гісторыі; не надавалася належнага ўзроўню вывучэнню гістарычнай тапаграфіі. Аднак некаторыя напрацоўкі меліся. Абмежаванасць крыніцазнаўчай базы не дазволіла ў поўнай ступені прааналізаваць пытанні сацыяльна-эканамічнай гісторыі.

Усебаковае даследаванне праблем гісторыі феадальнага горада стала магчымым пры выкарыстанні археалагічных даных як важнай крыніцы, якая заключала інфармацыю аб розных аспектах матэрыяльнай і духоўнай культуры. Таму спалучэнне летапісных крыніц з археалагічнымі ў вывучэнні гісторыі феадальнага горада, уяўляе сабой паказальны факт і заслугоўвае высокай навуковай ацэнкі.

Археалагічнае вывучэнне гарадоў пачалася ў канцы XIX ст. Аднак, як правіла, даследаванні абмяжоўваліся зборам інфармацыі, знешнім апісаннем помнікаў, раскопкам курганоў. Сістэматычнае,

мэтанакіраванае даследаванне археалагічных помнікаў феадальных гарадоў адбылося са станаўленнем савецкай археалагічнай навукі.

Вывучэнне прац беларускіх гісторыкаў па археалагічным даследаванні гарадоў абумовіла неабходнасць іх тыпалагізацыі. Сукупнасць прац, якія нас цікавяць, падзелім на некалькі груп: абагульняльныя даследаванні; канкрэтна-археалагічныя працы; канкрэтна-праблемныя даследаванні.

Важна вызначыць тэарэтыка-метадалагічную базу даследаванняў. Савецкая археалагічная навука падваргалася адчувальнаму ўплыву пазітывісцкай метадалогіі, што знайшло адлюстраванне ў працах археолагаў. Скрупулёзнае вывучэнне археалагічных крыніц дазволіла вучоным аднесці гісторыю да разрады дакладных навук. На першае месца выйшла факталагічнае апісанне гістарычных падзей. Адлюстраванне заканамернасцей адышло на другі план, доказам чаго з'яўляецца адсутнасць у большасці прац вывадаў.

Асобную групу даследаванняў складаюць абагульняльныя працы, прысвечаныя разгляду гісторыі раннефеадальных гарадоў Беларусі ў IX–XIII стст. Г. В. Штыхаў і П. Ф. Лысенка ў 60–70-х гг. XX ст. падсумавалі вынікі археалагічнага вывучэння беларускіх гарадоў. У працах «Древнейшие города Белоруссии» [6] і «Города Белоруссии по летописям и раскопкам» [7] зазначалася, што ўзровень развіцця матэрыяльнай і духоўнай культуры старажытных гарадоў Беларусі не саступаў заходнееўрапейскім. Больш дэталёва аспекты сацыяльна-эканамічнага і палітычнага жыцця разгледжаны ў працах «Города Туровской земли» [8] і «Города Полоцкой земли» [9]. Разам з тым разгляд гісторыі раннефеадальных гарадоў у кантэкставай сувязі з буйнымі палітычнымі цэнтрамі не вырашыў праблемы напісання комплекснага даследавання раннесярэднявечнай гісторыі беларускіх гарадоў.

Даныя асноўных этапаў развіцця гарадоў Панямоння прыводзяцца ў артыкуле Я. Г. Звяругі [10]. Храналагічныя рамкі даследавання абмяжоўваюцца IX – пачаткам XIV ст. Станаўленне і развіццё гарадоў Пасожжа асвятляецца ў артыкуле А. А. Мяцельскага [11]. Зыходзячы з вызначэння функцый, выконваемых гарадамі, даследчыкам высветлены этапы ўзнікнення адміністрацыйных цэнтраў, гарадкоў, шляхі іх далейшага пераўтварэння ў якасна новыя адзінкі – гарады.

Шэраг даследаванняў археолагаў прысвячаўся разгляду гісторыі канкрэтных гарадоў. Грунтоўна і дасканала гісторыя раннефеадальнага Полацка прааналізавана ў працах Г. В. Штыхава. Прыводзячы аргументацыю аўтара, вылучым некаторыя спрэчныя моманты. Даследчык сцвярджае, што «переход к феодальной раздробленности является следствием развития феодального способа производства» [12]. Адзначым, што пры разглядзе дадзенага працэсу неабходна ўлічваць фактар росту гарадоў і землеўладання. Выснова гісторыка пра абмежаванасць таварнай вытворчасці гаспадаркі Полацка не супярэчыць аргументам аўтара [13]. Згодна з Г. В. Штыхамым, уплыў скандынаваў на характар матэрыяльнай культуры славян сярэднявечных гарадоў у цэлым быў нізкі [14].

З улікам выкарыстання новых археалагічных матэрыялаў П. Ф. Лысенкі прааналізавана гісторыя старажытнага Турава [15]. Прыведзена больш навуковая інтэрпрэтацыя пытанняў, на якія раней не было адказу. Новыя даныя мелі дачыненне да характарыстыкі культурных працэсаў. Шляхам крытычнага аналізу летапісных крыніц разгледжана палітычная гісторыя Турава. Асобныя артыкулы вучонага прысвячаліся старажытнай гісторыі Пінска [16], вынікам археалагічнага вывучэння Бярэсця [17]. Галоўныя высновы гісторыка паўтаралі вынікі папярэдніх даследаванняў Пінска. П. Ф. Лысенка вызначыў, што горад Бярэсце быў заснаваны на мяжы X–XI ст.

Даследаванню гісторыі старажытнага Мінска прысвечаны працы Э. М. Загарульскага. Высновы даследчыка сведчаць аб ваенным паходжанні Мінска, што пацвярджаецца вялікімі памерамі умацаванай часткі горада, знаходкамі ваеннага ўзбраення ў ніжніх сляях [18]. У спрошчанай форме працэсы палітычнага, культурнага жыцця, пытанні сацыяльна-эканамічнай арганізацыі старажытнага Мінска паказаны ў працы Э. М. Загарульскага «Древний Минск» [19]. Крытычнае пераасэнсаванне поглядаў гісторыкаў (А. Н. Ясінскі, Г. В. Штыхаў), стратыграфічны аналіз Строчыцкага гарадзішча дазволілі Э. М. Загарульскаму прыйсці да высновы аб паходжанні Мінска з Мінскага замчышча – умацаванага гарадзішча, а не паселішча Менкі [20].

Гісторыя гарадоў Панямоння была асобна разгледжана расійскімі і беларускімі археолагамі. Археалагічным вывучэннем старажытнага Гродна займаўся М. М. Варонін. Асноўныя вынікі даследавання гісторыкам выкладзены ў працы «Древнее Гродно» [21]. Матэрыяльная культура пасада Навагрудка прааналізавана Ф. Д. Гурэвіч у даследаванні «Древний Новогрудок» [22]. Згодна з атрыманымі вынікамі Гродна ўзнік як ваенны горад, не маючы пераканаўчай сувязі з папярэднім пасяленнем дафеадальнага тыпу. Ф. Д. Гурэвіч імкнулася даказаць наяўнасць рамесных аб'яднанняў на тэрыторыі Навагрудка пачатку XII – 70-х гг. XIII ст. Гісторыя паходжання, адметныя рысы матэрыяльнай культуры Ваўкавыска вывучаюцца ў даследаванні Я. Г. Звяругі «Древний Волковыск» [23].

Аспекты сацыяльна-эканамічнага і палітычнага жыцця на прыкладзе Оршы, Полацка, Друцка прааналізаваны В. М. Ляўко. Аўтарам разгледжаны тэрытарыяльна-дзяржаўныя ўтварэнні Аршаншчыны, шляхі іх узнікнення і паступовыя змяненні тэрытарыяльных адзінак [24]. Дзяржаўным актам Полацка вучоны лічыць манапольную ролю горада ў кантралеванні гандлёвых шляхоў [25]. У выніку археалагічных даследаванняў Друцка аўтарам высветлена, што вакольні горад развіваўся бесперапынна з часу заснавання племяннага цэнтра да канца XVI ст. Падаюцца звесткі аб размяшчэнні на дзядзінцы гаспадарчага комплексу княжацкага падвор'я [14].

Вынікі археалагічнага вывучэння горада Гомеля былі падсумаваны А. А. Макушнікавым. Даследчык разглядае фарміраванне і развіццё першых этапаў старажытнага Гомеля [26]. Ён сцвярджае, што Гомель у XI ст. быў значным па памерах населеным пунктам. Разнастайная матэрыяльная культура, што сустрака-

лася ў стратыграфічных пластах Гомеля, дазволіла аўтару сфармуляваць тэзіс, што Гомель – рамесна-гандлёвы, адміністрацыйны, культурны і рэлігійны цэнтр – актыўна развіваўся да канца XIII ст. [27].

Праблемы сярэднявечнага Магілёва даследуе гісторык І. А. Марзалюк. Аўтар адзначае, што ўзнікненне першых паселішчаў неабходна адносіць да X–XI стст. і складванне гарадскога комплексу адбывалася на працягу XII–XIII стст. [28]. Гісторык лічыць, што Магілёў у XIII ст. з’яўляўся цэнтрам феадальнай сядзібы – вотчыны. Ён не выключае магчымасць выконвання Магілёвам функцый памеснай крэпасці [29].

Адным з найбольш даследаваных гарадоў Беларусі з’яўляецца Віцебск. Разгляд Верхняга замка (Г. В. Штыхаў, Л. У. Калядзінскі) і археалагічнае вывучэнне Ніжняга замка (Т. С. Бубенька) [30] дазволілі аўтарам зрабіць выснову, што Віцебск сфарміраваўся на аснове славянскіх пасяленняў, якія ператварыліся ў пачатку XII ст. у раннефеадальны горад. Непераканаўча выглядае спроба даказаць наяўнасць шырокай спецыялізацыі асобных рамесных галін і існаванне рамесных аб’яднанняў у калектыўным падручніку «История и материальная культура Витебска (X–XVIII вв.)». Адзначым, што дадзеная праца адрозніваецца ад іншых наяўнасцю тэарэтычных вывадаў [30].

Храналагічна-комплексны падыход да разгляду гісторыі феадальных гарадоў ужываюць у сваіх працах Ю. А. Заяц «Заславль X–XVIII веков» [31] і «Заславль в эпоху феодализма» [32] і А. А. Мяцельскі «Старадаўні Крычаў: гістарычна-археалагічны нарыс горада ад старажытных часоў да канца XVIII ст.» [33]. Па сцвярджанні А. А. Мяцельскага, станаўленню горада Крычава папярэднічалі ўмацаваныя паселішчы і фарміраванне рамесна-гандлёвага пасаду ў XII–XIII стст.

Апошняю групу прац складаюць даследаванні па асобных праблемах. Л. У. Калядзінскі прааналізаваў працэс генезісу матэрыяльнай культуры беларускага сярэднявечнага горада [34]. Перыядызацыя, прыведзеная аўтарам, не падмацоўваецца крытэрыямі. Фактары, што ўплывалі на ўзнікненне і развіццё паўночна-ўсходніх гарадоў Беларусі, асветлены гісторыкам В. М. Ляўко. На погляд даследчыка, у станаўленні раннесярэднявечных гарадоў Беларусі важная роля належыць дзяржаўнай уладзе. Пагаджаючыся з суджэннем аўтара, зазначым, што асноўныя тэндэнцыі ўзнікнення гарадоў павінны зводзіцца не толькі да галоўнаў ролі суб’ектыўных фактараў. Развіццё гарадоў было вызвана непазбежнымі працэсамі развіцця сацыяльна-эканамічных адносін. Асаблівасці ўнутранай планіроўкі, тэндэнцыі тэрытарыяльнага развіцця раннефеадальных гарадоў Беларусі разгледжаны ў артыкуле Э. М. Загорульскага [35].

Комплекснае даследаванне метадалагічнага і канкрэтна-гістарычнага зместу археалагічных прац дазваляе сфармуляваць тэарэтычныя высновы, якія сутнасна ўдасканальваюць гістарыяграфію. Метадалагічная абмежаванасць аналізуемых даследаванняў абумовіла ўжыванне археолагамі факталагічнага падыходу. Разгляд гістарычных прац савецкіх і сучасных аўтараў дазваляе зрабіць вывад, што нераспрацаванай застаецца канцэпцыя існавання феадальнага горада Беларусі ў дакладна вызначаным часе. Аналіз факталагічнага матэрыялу прац археолагаў пацвярджае адсутнасць у іх тэарэтычных высноў і абгульненняў. Улічваючы высновы дадзенага артыкула, зазначым неабходнасць напісання гістарыяграфічнага даследавання праблем археалагічнага вывучэння беларускіх гарадоў, удасканаленага вырашэннем тэарэтычных праблем.

Літаратура

1. Греков, Б.Д. Киевская Русь / Б.Д. Греков. – М.; Л., 1944.
2. Фроянов, И.Я. Киевская Русь: главные черты социально-экономического строя / И.Я. Фроянов. – СПб., 1999.
3. Юшков, С.В. Учебное пособие по истории государства и права СССР / С.В. Юшков. – М., 1944. – Вып. 1.
4. Горемыкина, В.И. К проблеме истории докапиталистических обществ: на материале Древней Руси / В.И. Горемыкина. – Минск, 1970.
5. Штыхаў, Г.В. Шматукладнае грамадства IX–XI стст. і пытанні раннесярэднявечнай гісторыі Беларусі / Г.В. Штыхаў // Актуальныя пытанні гісторыі Беларусі ад старажытных часоў да нашых дзён : зб. арт. – Мінск, 1992. – С. 41–53.
6. Штыхов, Г.В. Древнейшие города Белоруссии / Г.В. Штыхов, П.Ф. Лысенко. – Минск, 1966.
7. Штыхов, Г.В. Города Белоруссии по летописям и раскопкам (IX–XIII вв.) / Г.В. Штыхов. – Минск, 1975.
8. Лысенко, П.Ф. Города Туровской земли / П.Ф. Лысенко. – Минск, 1974.
9. Штыхов, Г.В. Города Полоцкой земли (IX–XIII вв.) / Г.В. Штыхов. – Минск, 1978.
10. Зверуго, Я.Г. К вопросу о ранних этапах истории городов Понеманья / Я.Г. Зверуго // Древнерусское государство и славяне : материалы симпозиума, посвящ. 1500-летию Киева / АН БССР, Ин-т истории. – Минск, 1983. – С. 59–62.
11. Метельский, А.А. Становление Посожских городов Смоленской земли / А.А. Метельский // Гістарычна-археалагічны зборнік / Нац. акад. навук Беларусі, Ін-т гісторыі; навук. рэд. П. Лысенка. – Мінск, 1997. – С. 181–186.
12. Штыхов, Г.В. Древний Полоцк (IX–XIII вв.) : автореф. дис. ... канд. ист. наук / Г.В. Штыхов. – Минск, 1965.
13. Штыхов, Г.В. Древний Полоцк IX–XIII вв. / Г.В. Штыхов. – Минск, 1975.
14. Штыхаў, Г.В. Друцк у сістэме гарадоў і княстваў Полацкай зямлі / Г.В. Штыхаў // Друцк старажытны: [Да 1000-годдзя ўзнікнення горада; рэдкал: Г.П. Пашкоў (гал. рэд.) [і інш.]. – Мінск, 2000. – С. 35–47.
15. Лысенко, П.Ф. Древний Туров / П.Ф. Лысенко. – Минск, 2004.
16. Лысенко, П.Ф. Древний Пинск в XI–XIII вв. / П.Ф. Лысенко // Гісторыя і сучаснасць Пінска (да 910-годдзя першай летапіснай узгадкі горада) : матэрыялы навук.-практ. канф., Пінск, 11–12 вер. 2007 г. / навук. рэд. А.А. Каваленя, В.В. Даніловіч. – Мінск, 2007. – С. 11–18.
17. Лысенко, П.Ф. Археологическое изучение древнего Берестя / П.Ф. Лысенко // Древнерусское государство и славяне: материалы симпозиума, посвящ. 1500-летию Киева / АН БССР, Ин-т истории. – Минск, 1983. – С. 71–73.
18. Загорульский, Э.М. Древний Минск: ист.-археол. очерк : автореф. дис. ... канд. ист. наук / Э.М. Загорульский; АН БССР, Ин-т истории, БГУ им. В.И. Ленина. – Минск, 1962 с.

19. Загорульский, Э.М. Древний Минск / Э.М. Загорульский. – Минск, 1963.
20. Загорульский, Э.М. Возникновение Минска / Э.М. Загорульский. – Минск, 1982.
21. Воронин, Н.Н. Древнее Гродно: по материалам археологических раскопок 1932–1949 гг. / Н.Н. Воронин. – М., 1954.
22. Гуревич, Ф.Д. Древний Новогрудок: Посад – окольный город / Ф.Д. Гуревич. – Л., 1981.
23. Зверуго, Я.Г. Древний Волковыск: X–XIV вв. / Я.Г. Зверуго. – Минск, 1975.
24. Левко, О.Н. Средневековая Орша и ее округа: ист.-археол. очерк / О.Н. Левко. – Орша, 1993.
25. Левко, О.Н. Начальный этап формирования Полоцкого государства / О.Н. Левко // Полацк: карані нашага радавода: Полацкая зямля як сацыякультурная прастора ўзнікнення і развіцця беларускага этнасу і нацыянальнай дзяржаўнасці: матэрыялы міжнар. навук. канф., 5–6 верас. 1995 г. – Полацк, 1996. – С. 36–41.
26. Макушнікаў А.А. Паходжанне Гомеля (Па матэрыялах археалагічных даследаванняў) / А.А. Макушнікаў // Весці АН БССР. Сер. грамад. навук – 1989. – № 6. – С. 64–72.
27. Макушников, О.А. В поисках древнего Гомия / О.А. Макушников. – Гомель, 1994.
28. Марзалюк, І.А. Сярэдневечны Магілёў (па матэрыялах пісьмовых і археалагічных крыніц (XI–XV стст.) / І.А. Марзалюк // Археалогія і старажытная гісторыя Магілёўшчыны і сумежных тэрыторый: матэрыялы канф., 22 крас. 1993 г.; адк. рэд. А.А. Седзін. – Магілёў, 1994.
29. Марзалюк, І.А. Да пытання аб адміністрацыйна-тэрытарыяльнай прыналежнасці і сацыяльным статусе Магілёва ў XII–XIII стст. / І.А. Марзалюк // Гісторыя і археалогія Полацка і Полацкай зямлі: матэрыялы III міжнар. навук. канф., 21–23 крас. 1997 г. – Полацк, 1998. – С. 178–185.
30. Бубенько, Т.С. История и материальная культура Витебска (X–XVIII вв.) / Т.С. Бубенько [и др.]. – Витебск, 2003.
31. Заяц, Ю.А. Заславль X–XVIII веков: историко-археологический очерк / Ю.А. Заяц. – Минск, 1987.
32. Заяц, Ю.А. Заславль в эпоху феодализма / Ю.А. Заяц. – Минск, 1995.
33. Мяцельскі, А.А. Старадаўні Крычаў: гісторыка-археалагічны нарыс горада ад старажытных часоў да канца XVIII ст. / А.А. Мяцельскі. – Мінск, 2003.
34. Калядзінскі, Л.У. Матэрыяльная культура гарадоў Беларусі ў X–XVII стст. (генезіс і станаўленне) / Л.У. Калядзінскі // Гістарычная навука і гістарычная адукацыя ў Рэспубліцы Беларусь: стан і перспектывы развіцця: матэрыялы II Усебеларус. канф. гісторыкаў, Мінск, 10–11 крас. 1997 г. / рэдкал.: М.П. Касцюк (гал. рэд.) [і інш.]. – Мінск, 1999. – С. 40–42.
35. Загорульский, Э.М. Общая планировка и застройка раннефеодального города на территории БССР по археологическим данным / Э.М. Загорульский // Труды Института истории Академии наук БССР. – Минск, 1958. – Вып. 3.

Summary

The article introduces the problem of the methodological improvement of modern historiographic studies. The historical and critical analysis allows solving the theoretical problems of historiographic works on the history of feudal Belarusian towns.

02.12.2008

УДК 940

В. В. Григорьев

«ГОСУДАРСТВО ЭРМАНАРИХА» В ПИСЬМЕННЫХ ИСТОЧНИКАХ

Анализируются произведения античности и раннего средневековья, которые содержат сведения о «государстве Эрманариха» в Восточной Европе (IV в. н. э.). Подчеркивается роль упоминаний о германских племенах готов. Актуальность темы обусловлена тем, что исторические источники подтверждают реальность существования данного племенного объединения.

Племена германцев, готов в начале нашей эры занимали южное побережье Венедского (Балтийского) моря и бассейн Нижней Вислы. В конце II в. н. э. они начали осваивать южные и юго-восточные территории, а в III в. н. э. достигли границ Римской империи, вышли в Приазовье и, возможно, начали заселять Крымский полуостров. В ходе продвижения древних германцев в Восточную Европу в IV в. н. э. происходит складывание союза племен, власть в котором была сосредоточена в руках готских вождей. У истоков наивысшего подъема этого союза стоял Эрманарих. В исторической науке данное полиэтническое объединение получило название «государ-

ство Эрманариха». Ценную информацию об этническом составе данного государства дают произведения авторов античности и раннего средневековья.

Цель статьи – на основе источников античности и раннего средневековья доказать, что в IV в. н. э. в Восточной Европе существовало полиэтническое «государство Эрманариха», в состав которого входили различные германские, славянские, балтские и другие племена.

Наиболее полно история «государства Эрманариха» изложена в «Гетике» Иордана (VI в. н. э.) [1, с. 89–93]. При создании данного труда были использованы не дошедшие до нас произведения Аблабия

и Кассиодора, авторов конца V – начала VI в. н. э. Важную роль здесь сыграла «История готов» Кассиодора [2, с. 14–15]. В других источниках содержатся незначительные упоминания о готах Эрманариха. Они носят самый общий характер, исключая сообщение «Римской истории» Аммиана Марцеллина (IV в. н. э.) о трагической гибели в 70-х гг. IV в. н. э. под ударами гуннов некоего союза племен, значительную роль в котором сыграли готы Эрманариха (Эрменриха) [3, с. 542–543]. Кроме Иордана и Аммиана Марцеллина, это имя упоминается в ряде средневековых источников. Они не дают новых фактов, а только пересказывают Аммиана Марцеллина и Иордана [4, с. 152–153]. Учитывая важность «государства Эрманариха» как феномена эпохи Великого переселения народов, сведения о нем и его правителе, содержащиеся в произведениях высокого средневековья, представляют определенную ценность.

Имя Эрманарих, как и многие события, образы и сюжеты истории готов встречается в раннесредневековой англосаксонской поэзии (например, стихотворное произведение «Видсид» [5, с. 14–254]), а также германской и скандинавской поэзии высокого средневековья (исландские песни «Старшей Эдды» («Подстрекательство Гудрун» [6, с. 336–341], «Речи Хамдира» [7, с. 341–348], «Песнь о Хледе» [8, с. 384–394]) и «Младшей Эдды» [9, с. 73–81]). В «Слове о полку Игореве», памятнике древнерусской литературы конца XII в., также имеются сведения о готах [10, с. 51].

Впервые вспоминает Иордан об Эрманарихе (Германарихе, Герменрихе) в связи с генеалогическим древом Амалов. Он представлен в качестве преемника Гебериха. Иордан сравнивает его с Александром Великим, кратко перечисляет его войны [1, с. 81–90].

Показательно, что труд Иордана называется «Гетика», посвящен «происхождению и деяниям гетов»: геты – народ фракийского происхождения, хорошо известный античным авторам, и не имевший никакого отношения к «происхождению» германцев – готов. Однако Иордан постоянно отождествляет готов с гетами, и дело здесь не в путанице и не только в созвучии «готы – геты» и совпадении ареалов обитания. Новый и неизвестный народ нужно было ввести в традиционную картину мира, сопоставить с известным и таким образом понять его место в этой картине [11, с. 135].

Иордан перечислил народы, подвластные готскому королю Эрманариху: гольтескифы, тиудос, инаунксы, васинабронки, меренс, морденс и т. д. [1, с. 89]. Большая часть этих этнонимов (названий народов) неизвестна ученым – готский историк, писавший через два столетия после гибели готской державы, мог не понять или исказить перечень подвластных готам племен. Однако те этнонимы, которые исследователям якобы удалось расшифровать, заставляют расширять границы готской державы почти на всю Восточную Европу. Действительно, под именем тиудос стремятся увидеть чужд, как в русской летописи именуется финские племена Эстонии; под меренс хотят усмотреть древнюю мерю в Верхнем Поволжье, под морденс – мордву и т. д. Но древние

этнонимы, даже если они хорошо знакомы современному исследователю, нельзя прямо переносить на историческую реальность. Этнонимы, обозначающие финские народы мари (мерю) и мордву, имеют иранское происхождение и неясно, какие народы подразумевались под этими обозначениями – этниконами – в древности. Чудь не упомянута в списке, ибо под тиудос надо понимать не древнее племя, а готское слово «народ» [12, с. 31].

Среди древних авторов «государству Эрманариха» значительное место уделяет лишь Иордан. Аммиан Марцеллин один раз упоминает этого предводителя в связи с вторжением гуннов в его «широко открытые и плодородные районы». Возникает вопрос: если в IV в. н. э. в Северном Причерноморье действительно существовало такое сильное объединение, возглавляемое готами (остготами), каким его представляет Иордан, то почему о нем молчат остальные авторы, в том числе византийские? Не исключено, что в IV в. н. э. какую-то часть готов действительно возглавлял Эрманарих. Где жили эти готы, неизвестно. Иордан сообщает, что гунны «подступили к границам готов» [1, с. 90]. Но трудно предположить, где могли проходить эти границы. Вероятно, области расселения готов Эрманариха находились на периферии варварского мира. Они, видимо, жили довольно обособленно от окружающего их цивилизованного мира и не были в такой зависимости от взаимоотношений с Византийской империей, как везеготы. Возможно, устное готское предание сохранило имя «благороднейшего из Амалов» Эрманариха не из-за того, что он создал могущественную «державу», а потому, что при нем сохранялись племенные традиции. Как отмечает Иордан, Эрманарих заставил повиноваться «своим законам» [1, с. 89]. В устном готском предании Эрманарих, видимо, занимал такое же место, как и предводитель придунайских готов Атанарих, который также призывал готов жить по законам предков. Неслучайно Кассиодор и Иордан выделили Эрманариха как основателя «королевства» остроготов. Руководствуясь политическими соображениями, прежде всего стремлением возвеличить готов, Кассиодор и Иордан изложили предание о нем, наполнив его таким содержанием, которое могло соответствовать современным им представлениям, штампам, принятым в VI в. н. э. [4, 168–169].

Упоминания о предках племен, которые входили в состав «государства Эрманариха», содержатся в произведениях следующих авторов: Гомер «Илиада» [13, с. 34–37, 326]; Геродот «История» [14, с. 86–87, 305]; Гай Юлий Цезарь «Галльская война» [15, с. 50–167]; Страбон «География» [16, с. 125–344]; Тит Ливий «История Рима от основания Города» [17, с. 10–13]; Плиний Старший «Естественная история» [18, с. 530–532]; Публий Корнелий Тацит «О происхождении и местах обитания германцев» [19, с. 482–483]; «Анналы» [20, с. 243]; Птолемей «Географическое руководство» [21, с. 532 – 533]; Прокопий из Кесарии «Война с готами» [22, с. 294–298], «Тайная история» [23, с. 273–356], «О постройках» [24, с. 203–298].

«Государство Эрманариха» существовало в особый период исторического развития – эпоху Великого

переселения народов, когда на значительном историческом пространстве, ограниченном конкретными хронологическими рамками (II–VII вв. н. э.) и определенной территорией (Европа, Азия, Африка) взаимодействие варварства и цивилизации достигло наиболее интенсивной фазы. Результатом явилось зарождение нового типа цивилизации. Семь столетий Переселения определили тенденции дальнейшего развития Европы, дали мощный импульс рождению новых народов, новых государств, новых языков, новой социально-психологической и духовной атмосферы, морали и нравственности.

В Центральной и Восточной Европе обитали германские, славянские, балтские, финно-угорские, иранские и другие племена, которые жили догосударственным строем. На Европейском континенте Великое переселение ознаменовано движением германцев. Почти одновременно с ними из Азии в Европу хлынули многочисленные кочевнические племена и племенные объединения, вызвавшие значительные передвижения среди местных народов [25, с. 3–5].

Римская империя, раздираемая внутренними противоречиями, стала объектом устремлений варварских племен. Сначала это были германцы, которых сменили гунны, а позже авары и славяне. В ходе Великого переселения народов произошла гибель античной цивилизации и падение Римской империи.

Политическая и этническая карта Европы, сложившаяся после Великого переселения народов, в основном продолжает существовать до наших дней, поскольку этнополитических метаморфоз, подобных Великому переселению народов, история Европы больше не знала.

Сведения авторов античности и раннего средневековья подтверждают историческую реальность существования в Европе полиэтнического объединения во главе с остготским королем Эрманарихом. На основании трудов Иордана и Аммиана Марцеллина можно предположить, что в основе этого племенного объединения находились древнегерманские племена, в частности остготы. Литературные источники античности и раннего средневековья дают сведения о предках этносов и об этносах, находившихся в составе «государства Эрманариха» в IV в. н. э. гольтескифы, тиуды, инаунксы, васинабронки, меренс, морденс, имнискары, роги, тадзанс, атаул, навего, бубегены, колды, герулы, росомоны, гепиды, вандалы, тайфалы, бургунды, певкины, бораны, скиры, азсты, видиварии, анты, венеты, сарматы, аланы, поздние скифы. Письменные источники дают сведения, благодаря которым можно очертить границы этого государственного объединения: от Балтийского моря на севере до Черного моря на юге, от Вислы на западе до Оки на востоке.

Литература

1. *Иордан*. О происхождении и деяниях гетов («Getica») / Иордан. – М., 1960.
2. *Ле Гофф, Ж.* Цивилизация средневекового Запада / Ж. Ле Гофф; пер. с фр. В.А. Бабинцева. – Екатеринбург, 2007.
3. *Аммиан Марцеллин*. Римская история / Аммиан Марцеллин; пер. с лат. Ю.А. Кулаковского, А.И. Сонни. – М., 2005.
4. *Буданова, В.П.* Готы в эпоху Великого переселения народов / В.П. Буданова. – СПб., 1999.
5. «Видсид» // Древнеанглийская поэзия / пер. В.Г. Тихомирова. – М., 1982. – С. 14–254.
6. Подстрекательство Гудрун // Старшая Эдда: Эпос / пер. с древнеисл. А.И. Корсуна. – СПб., 2008. – С. 336–341.
7. Речи Хамдира // Старшая Эдда: Эпос / пер. с древнеисл. А.И. Корсуна. – СПб., 2008. – С. 341–348.
8. Песнь о Хледе // Старшая Эдда: Эпос / пер. с древнеисл. А.И. Корсуна. – СПб., 2008. – С. 384–394.
9. Младшая Эдда / пер. с древнеисл. О.А. Смирницкой. – М., 2006.
10. Слово о походе Игоревом, Игоря, сына Святославова, внука Олегова // Злато слово. Век XII / сост., предисл. и вступ. ст. Н.С. Борисова. – М., 1986. – С. 27–75.
11. *Петрухин, В.Я.* Очерки истории народов России в древности и раннем Средневековье / В.Я. Петрухин, Д.С. Раевский. – М., 2004.
12. *Петрухин, В.Я.* Древняя Русь, IX в. – 1263 г. / В.Я. Петрухин. – М., 2005.
13. *Гомер*. Илиада / Гомер; пер. с древнегреч. Н. Гнедича. – М., 1986.
14. *Геродот*. История / Геродот; пер. Г.А. Стратановского. – М., 2007.
15. *Гай Юлий Цезарь*. Галльская война / Гай Юлий Цезарь // Записки Юлия Цезаря и его продолжателей о Галльской войне, о гражданской войне, об Александрийской войне, об Африканской войне / пер. М.М. Покровского. – М., 2007. – С. 7–201.
16. *Страбон*. География / Страбон; пер. с греч. Г.А. Стратановского. – М., 2004.
17. *Ливий Тит*. История Рима от основания города : в 3 т. / Ливий Тит. – М., 2002. – Т. 1. – Кн. 1–10.
18. *Плиний Старший*. Естественная история / Плиний Старший // Откуда есть пошла Русская земля. Века VI–X : в 2 кн. – М., 1986. – Кн. 1: Происхождение народа. – С. 530–532.
19. *Тацит Публий Корнелий*. О происхождении и местах обитания германцев / Тацит Публий Корнелий // Анналы. Малые произведения. История / пер. с лат. – М., 2003. – С. 458–483.
20. *Тацит Публий Корнелий*. Анналы / Тацит Публий Корнелий // Анналы. Малые произведения. История; пер. с лат. – М., 2003. – С. 5–423.
21. *Птолемей*. Географическое руководство / Птолемей // Откуда есть пошла Русская земля. Века VI–X : в 2 кн. – М., 1986. – Кн. 1: Происхождение народа. – С. 532–533.
22. *Прокопий из Кесарии*. Война с готами / Прокопий из Кесарии; пер. с греч. С.П. Кондратьева. – М., 1950.
23. *Прокопий из Кесарии*. Тайная история / Прокопий из Кесарии // Вестник древней истории. – 1938. – № 4. – С. 273–356.
24. *Прокопий из Кесарии*. О постройках / Прокопий из Кесарии // Вестник древней истории. – 1939. – № 4. – С. 203–298.
25. *Буданова, В.П.* Великое переселение народов. Спецкурс / В.П. Буданова. – М., 2000.

Summary

The article is devoted to the analysis of the works of the antiquity and the early Middle Ages containing data about «Ermanaric's state» in Eastern Europe (IV century A.D.). The author touches upon the role of mentions about the Germanic Gothic tribes. The topicality of a theme is caused by that historical sources confirm the reality of existence of the given tribal association.

P. Zbyszko, A. Sobczak

FORCES SHAPING HOUSING SECTOR IN DEVELOPMENT OF URBAN AREAS (The case study of Poznań, Poland)

Abstract. *The aim of this article is to provide an extensive discussion on the development of housing sector of Poznań – a city in western Poland. For the housing sector the most influential period started roughly 200 years ago. Since then city of Poznań has been shaped by quite distinctive processes: from Prussian occupation in 19th century, to interwar period of dynamic growth, to centrally planned housing development programmes from late 1940s to late 1980s, to today's free market competition. Although this feature is traceable in other Polish cities e.g. Warsaw, it is still worth looking at historical influences in Poznań due to two reasons: to have a better understanding of what the housing stock in late 1980s looked like, and because majority of contemporary housing stock i.e. 87%, is made of buildings constructed before 1989 with (23% before 1944). Ignoring these facts in examining forces shaping contemporary housing sector would be an unforgivable omission.*

The study has been divided into four chronologically ordered parts. The first one provides a description of city's housing stock in 19th and early 20th century (till 1940s). Subsequent paragraph considers period from 1945 to 1989 when Poland was ruled by a communist regime. The third part looks at period following the political transition i.e. from 1989 onwards while fourth section discusses some problems emerging in contemporary housing sector and their potential impact on sector's future. Final paragraph provides a concise summary and draws final conclusions.

Introduction. To every country in the world its housing sector is of an exceptional importance. There are numerous ways in which conditions prevailing in this segment can affect country as a whole. In economic terms this significance can be a result of the sheer size of contribution of housing construction sector to gross domestic product or employment. Moreover, with its demand on capital or its potential profitability, housing is often a subject of financial speculations and can induce crises capable of spreading across the economy. At the same time type, quality and supply of housing has enormous impact on people's lives ranging from phenomena such as social exclusion and integration to mental health of population (Evans et al. 2002). However, investigation of this sector would be incomplete were it confined to research conducted on national level. With its impact on city's land use, waste and pollution generation or commuting patterns and traffic congestion (Giuliano and Small 1993), housing sector dynamics play a vital role in development of urban areas (UN 1998).

However, city's housing sector performance is not always represented accurately by aggregate data constructed for a whole country. For example average size of a dwelling may differ from city to city and from national average. But where do these differences in housing sector characteristics come from? A study by Ben C. Arimah has partially explained that by looking at factors such as 'differences in the levels of economic development, the macroeconomic environment, demographic characteristics, the efficiency of the construction industry, expenditure on infrastructure and the regulatory and institutional environment governing the housing delivery process' (Arimah 2000). Yet the study is void of any in-depth analysis of particular cities taken into consideration. As a result forces such as historical evolution of social relations or impact of political transitions are omitted. Without detailed examination of such dynamics it is neither possible to understand fully the formation and shape of city's housing sector nor

to make any successful predictions concerning that sector.

Development of Poznań urban area before the Second World War. Poznań, a city with population of just below 0.6 million (GUS 2007b), is a settlement with a rich history dating back to 10th century. For the housing sector in development of Poznań urban area the most influential period started roughly 200 years ago. From 1793 to 1918, with a brief period of independence during the Napoleonic Wars, Poznań remained under Prussian occupation. Throughout 19th century it was being gradually transformed to perform two major functions: that of a regional industrial and commercial hub (especially for agricultural trade), and that of a massively fortified stronghold *Festung Posen* (Fortress Poznań). As a result, specific social structure of urban population emerged. Consequently three main types of dwellings were being developed: for entrepreneurs/industrialists, labour workers and military personnel (Wiesiołowski 1999). The first type consisted of tenement houses, often constructed around local marketplaces and detached houses. Such dwellings were often of interesting architecture with spacious rooms and were predominantly fitted with bathrooms. They were usually owned by their dwellers. Labour workers also tended to occupy tenement houses owned by entrepreneurs and industrialists. Yet comparing to the flats inhabited by richer classes, these were usually smaller in size, densely populated and void of indoor toilets. Military personnel, on the other hand, lived in state-provided dwellings. These were either brick or half-timbered walled barracks (for low rank soldiers), or small terraced houses, or larger detached houses in case of the generals. Such forces dominated shaping of housing sector until the First World War.

City's housing stock remained largely intact during the First World War (Czubiński 2005). Political (Poland's independence) and populational (outflow of Germans) changes along with administrative expansion

(incorporation of surrounding settlements) and fairly dynamic economic growth in 1920s enabled housing sector to follow different path than during Prussian occupation. Since city's borders had expanded, plenty of new space for housing construction was available. As a result there was a shift from tenements towards detached houses in newly incorporated areas. However, the recession of 1930s as well as unfavourable national government led to city's indebtedness and decay resulting in deterioration of dwellings and even emergence of areas which today would be called slums. Yet these processes were far smaller than alteration in housing patterns brought in 1939 by the outbreak of the Second World War.

During communist period: 1940s–1980s. The World War Second caused enormous destruction in Poznań and Poland. As a result new communist regime launched series of country-wide programmes aimed at increasing supply of dwellings and enabling every citizen to have equal access to a decent form of accommodation. In theory the idea sounded noble and desirable. These programmes were centred on 3 core activities: rebuilding, development of large housing estates and takeovers of certain properties. Rebuilding and takeovers took place mostly in 1940s and 1950s. As a result destroyed or damaged tenement houses were (depending on their condition and/or historical value) either reconstructed, or were cleared and new buildings erected in the architectural spirit of socialist realism.

The new dwellings were fitted with basic amenities whereas their management was a task of either housing cooperatives or state-owned enterprises (for employees' houses). At the same time takeovers were applied to properties owned previously by landlords (especially German and Jewish) who left the country or died in course of the war. In such cases tenement houses were usually given to housing cooperatives while real estates of higher value, e.g. situated detached houses, remained in hands of the state and were often distributed to members of *nomenklatura* (political elites) (Kozłowski 1996).

After the period of reconstruction in 1940s and 50s, the state started to initiate massive housing development programmes. This resulted in construction of large, almost district-size, prefabricated *Plattenbau* housing estates such as Winogrody, Piątkowo and Rataje and numerous smaller estates. Such dwellings usually shared similar characteristics: they were fitted with kitchen and toilet, had between 2 and 6 small rooms (hence called M2, M3 etc.) and were managed by housing cooperatives or state-owned enterprises. Although still highly criticised for their temporariness, spatial layout (limited green and open spaces) and esthetical ugliness, these estates provided a solution for quick expansion of housing stock especially that city's population was growing rapidly at that time (Rutkowski 1987). Moreover, authorities committed to their aim of providing decent accommodation to everyone found these quick-to-construct dwellings politically convenient. Although some limited privately owned detached houses were also constructed in the outskirts, *plattenbau* estates dominated housing agenda till late 1980s when

economic crisis reduced significantly the capabilities of construction sector (Kozłowski 1996). What is clear from previous sections is the fact that before 1989 Poznań's housing sector had been shaped by variety of different economic, political and social forces. The upcoming 1990s and 2000s, however, would turn out to be by no means less dynamic or turbulent years.

Post-transition changes. As a result of various political and economic developments the communist party lost power in 1989. Subsequent reforms brought several changes to housing sector in Poznań, and Poland in general (Sailer–Fliege 1999). Almost 20 years after the transition it is possible to examine changes that have occurred since then and suggest explanations for those changes. Between 1987 and 2005 number of dwellings in Poznań grew by almost a quarter (See Table 1) but the growth was below urban national average. At the same time increase in usable floor space was greater in Poznań : 41.7% as compared to 37.1% for the national average. Two forces lie behind the discrepancy. Firstly, some of already existing flats have been refurbished and joined to form bigger properties. Secondly, dwellings constructed after 1989 in Poznań were simply more spacious reflecting the shift from politically driven housing stock's expansion focused on quantity (which was the case in 1970s) towards consumer- and market-driven orientation on higher quality. This process is reflected in development of luxurious, often gated estates and detached houses (Parysek and Mierzejewska 2006).

Such trend is confirmed by indicators such as number of persons per room and per flat as well as floor space falling to each dweller. Moreover, less crowded and more spacious dwellings are also a result of falling urban population which has resulted from low natural increase and rapid suburbanisation expressed in expansion of surrounding towns such as Luboń, Swarzędz or Tamowo Podgórne (Parysek and Wdowicka 2002). Changes have also occurred in the ownership pattern existing in the sector. The widespread process of privatisation (especially of dwellings previously managed by state-owned enterprises) and dissolution of some cooperatives have led to increase in ownership of flats which were often sold at rates below market value (Kozłowski 1996, Kałkowski et al. 2003). There are also cases of tenement houses seized by the state in 1940s and 50s which legally had to be returned to previous owners or their devisees (Henclewski 2000) thus further increasing private ownership in the sector.

Another interesting feature is the change in number of flats completed in a given year. If values contemporary values are compared with those from late 1980s Poznań displays slight increase (1%) while national housing sector shows massive decline of 43.7%. The figure for Poznań conceals, however, dynamics of 1990s during which construction of new dwellings fell dramatically in the city as well. Nonetheless, mostly due to city's modernized economy and attractiveness, its construction industry have recovered. A notable difference is the shift from state- and cooperative-based financing towards investment made by private individuals (through well-developed private credit and mortgage arrangements, almost non-existing before 1989) or housing developers (UN 1998, Kałkowski et al. 2003).

Table 1. Comparison between Poznań's and Poland's housing stock's dynamics

Housing statistics	Poznań			Poland (Urban)		
	1987	2005	% Change	1988	2006	Change
Number of flats	179 496	221 689	+23.5 %	6 898 508	8 655 952	+25.5 %
Usable floor space of flats (m ²)	9 927.0	14 068.0	+41.7 %	389 341 680	533 922 950	+37.1 %
Usable floor space per person (m ²)	17.7	24.8	+40.1 %	16.8	22.8	+35.7 %
Persons per flat	3.12	2.56	-17.9 %	3.36	2.70	-20.0 %
Persons per room	0.93	0.74	-20.4 %	0.96	0.77	-19.8 %
Flats completed in that year	3 342	3 375	+1 %	100 467	56 538	-43.7 %

Source: Own elaboration based on Kozłowski 1996, Rydzik 2005, Parysek and Mierzejewska 2006, GUS 2007a, GUS 2007b

Clearly, the profound changes that have occurred in city's housing sector since 1989 have brought many benefits to the city especially in terms of improved living conditions. Nevertheless, there are also housing-related problems which may seriously influence the way the sector and city are evolving.

Problems and the future of Poznań's housing sector. Various changes that took place in Poznań's housing sector during last 20 years are often uncritically praised without any consideration of associated negative phenomena. These are higher housing costs, spatial segregation and ageing of housing stock combined with disputes over property law. Before 1989 housing was heavily subsidised or provided for free to labour workers. Transition to free market system with property prices and rents meant radical change. Although Poznań experienced economic boom throughout 1990s underlying restructuring left low-skilled workers vulnerable to dismissals and rising rents. Even those better off are often suffering from increasing prices. Parysek (2005) notes that one needs to work on average 1.5 months and use all their salary to be able to buy 1 m² of a medium-standard which makes dwelling ownership an out-of-reach perspective for large parts of the society. Moreover, emergence of gated estates as well as increased poverty within parts of inner city (Jeżyce, Łazarz, Wilda) and plattenbau estates increases social and spatial segregation creating a city with affluent, privately protected areas on one hand and no-go, high crime ghettos on the other.

The problem is enhanced by the fact that tenement houses within no-go areas are often in pitiful state lacking resources for renovation while plattenbau blocks have been designed as temporary housing with a lifespan of up to 50 years (Andrzejewski et al. 1986). After that period they should be replaced with more robust accommodation which may be problematic for a city whose 40% of population live in such estates (Parysek and Mierzejewska 2006). Last but not least, some tenement houses have ownership uncertain ownership structure as a result of state-led expropriation and acquisition in 1940s and 50s. This results in a cul-de-sac: no party is willing

to invest refurbishment while property deteriorates to a level often dangerous for its inhabitants. Future scenarios for the housing sector in Poznań are therefore vary unsure. On one hand city's booming economy and increased affluence of people may expand and improve housing stock, but on the other hand emerging social, economic and legal problems may disrupt sector's evolution.

Conclusions. This article looked at various forces that have shaped housing sector of Poznań, Poland. In course of the investigation, it was shown that in order to understand process of formation and contemporary state of the sector, and to be able make any predictions for the future, one needs to look at city's evolution since at least 19th century. At that time social and economic relations under Prussian occupation started to shape today's housing stock. This pattern was altered during the interwar period of economic boom and demographic variations. Subsequent global economic crisis of 1930s as well as political disagreements with national authorities led to deterioration in housing market. Massive destruction caused during Second World War and post-war population boom required quick reconstruction and expansion of housing sector especially under communist regime willing to provide decent housing to everyone. Since 1989 transition housing sector has been shaped by market forces, suburbanisation and fall in natural increase which helped in recovery of construction industry and improved quality of newly built dwellings. Yet there are also problems such as rising property prices, spatial and social segregation, physical deterioration and legal disputes over ownership of some properties. Clearly, process of housing sector's formation involves complex relations developing over many years in course of various demographic, economic, political and social events. Therefore reduction of the problem of diversity of cities' housing sectors to five factors as suggested by aforementioned Ben C. Arimah is highly risky given each city's distinctive evolutionary process.

References

- Andrzejewski A., Majchrzak M., Matuszewski J., (1986) *Wpływ Budownictwa na Zasoby Mieszkaniowe Miast i Wsi w Latach 1945–1984* (Impact of Construction Industry on Rural and Urban Housing Stocks between 1945 and 1984), Warsaw: IGIPIZ PAN.
- Arimah B.C., (2000) 'Housing-sector Performance in Global Perspective: A Cross-city Investigation', *Urban Studies*, 37, 13, 2551–2579.
- Czubiński A., (2005) *Poznań w Latach 1918–1939* (Poznań between 1918 and 1939), Poznań : Wydawnictwo Poznańskie.
- Evans G.W., Lercher P., Kofler W.W., (2002) 'Crowding and Children's Mental Health: The Role of House Type', *Journal of Environmental Psychology*, 22, 221–231.
- Giuliano G., Small K.A., (1993) 'Is the Journey to Work Explained by Urban Structure', *Urban Studies*, 30, 9, 1485–1500.
- GUS, (2007a) *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2007* (Statistical Yearbook of the Republic of Poland 2007), Warsaw: Główny Urząd Statystyczny (Central Statistical Office).
- GUS, (2007b) *Rocznik Statystyczny Województwa Wielkopolskiego 2007* (Statistical Yearbook of the Greater Poland Voivodship), Warsaw: Główny Urząd Statystyczny (Central Statistical Office).
- Henclewski A., (2000) 'Wielkie Zabieranie' (Great Taking), *Nieruchomości C.H Beck* (Real Estates C.H. Beck), 9, 14–15.
- Kałkowski L., (ed.) (2003) *Rynek Nieruchomości w Polsce: Praca Zbiorowa* (Property Market in Poland: Collective Work), 2nd editio, Warsaw: Twigger.
- Kozłowski E., (1996) 'Poland', in Clapham D., Hegedius J., Kintera K., Tosics I. (eds), *Housing Privatization in Eastern Europe*, London: Greenwood Press, 119–134.
- Niemczyk M., (1998) 'City Profile: Warsaw', *Cities*, 15, 4, 301–311.
- Parysek J., (2005) *Miasta Polskie na Przelomie XX i XXI Wieku* (Polish Towns at the Close of the 20th and 21st centuries), Poznań : Bogucki Wydawnictwo Naukowe.
- Parysek J.J., Mierzejewska L., (2006) 'City Profile: Poznań', *Cities*, 23, 4, 291–305.
- Parysek J.J., Wdowicka M., (2002) 'Polish Socio-economic Transformation: Winners and Losers at the Local Level', *European Urban and Regional Studies*, 9, 1, 73–80.
- Rutkowski I.P., (1987) *Kształtowanie się Struktury Ludnościowej Poznania w Latach 1918–1978* (Formation of Populational Structure of Poznań between 1918 and 1978), Poznań : AE.
- Rydzik W., (2005) 'Potrzeby Mieszkaniowe Ludności Polski na Tle Wojewódzkich Rynków Mieszkaniowych' ('Housing Needs in Poland Based on Regional Housing Markets') (WWW), European Urban Knowledge Network, (<http://www.eukn.org/binaries/poland/bulk/research/2005/12/housing-needs-in-poland-based-on-regional-housing-markets.pdf>; 5 March 2008).
- Sailer-Fliege U., (1999) 'Characteristics of Post-socialist Urban Transformation in East Central Europe', *GeoJournal*, 49, 7–16.
- UN (1998) *Country Profiles on the Housing Sector*, Geneva: United Nations.
- Wiesiołowski, J. (1999) *Dawne Domy i Mieszkania* (Past Houses and Dwellings), Poznań : Wydawnictwo Miejskie.

Резюме

Рассматриваются проблемы развития жилищного сектора г. Познань, расположенного на западе Польши. Исследование состоит из четырех частей. В первой части представляется описание жилищного фонда города в XIX – начале XX в. (до 1940-х гг.); во второй – период 1945–1989-х гг., когда в Польше господствовал коммунистический режим; третьей – период, следующий за сменой политического режима, с 1989 г. и далее; четвертый обсуждает проблемы современного жилищного сектора и их влияние на его будущее. Последний параграф содержит краткий обзор и выводы.

20.11.2009

Е. М. Карпенко

ХАРАКТЕРИСТИКА МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ КАК ФАКТОРА РЕАЛИЗАЦИИ ЕЕ ПОТЕНЦИАЛА

Определяются сущность и оценка уровня мотивации работников предприятий как фактора реализации их потенциала. Анализируются основные подходы к оценке уровня работников предприятия. Выявлены базовые уровни мотивации персонала, их основные компоненты и предложен вариант методического подхода к эмпирической оценке уровня мотивации в качестве детерминанта поведения производственных систем. Представлены основные результаты апробирования описанной методики для оценки уровня мотивации персонала предприятий металлургии Республики Беларусь.

Мотивация как организационный феномен может рассматриваться в двух аспектах: 1) мотивация к участию, то есть вступлению в данную организацию, а не в другую; 2) мотивация прилагать в ее рамках усилия [1, с. 94]. С точки зрения влияния мотивации на процесс реализации потенциала производственных систем (ПС) она должна рассматриваться во втором аспекте, первый аспект мотивации имеет большое значение при исследовании ее влияния на динамику величины потенциала ПС и уровень ее конкурентоспособности.

Если рассматривать мотивацию достижения как один из детерминантов процесса реализации потенциала ПС, то необходимо ее исследование с сущностной стороны.

Для анализа мотивации в аспекте индуцирования ею процесса реализации потенциала необходимо ответить на вопрос: *возможно ли использование такого личностного феномена, как мотивация в организационном аспекте, поскольку речь идет о потенциале не индивида, а организации?* Установлено, что данная проблема может быть решена только на основе определения того, можно ли рассматривать организацию как коллективный субъект, отличающийся рациональным поведением, имеющий собственную мотивацию и цели, отличные от целей индивидов ее составляющих.

Анализ подходов к оценке уровня мотивации.

Отметим, что в основе предлагаемой трактовки сущности предприятия как ПС лежит представление об индивиде, изучаемом в качестве первичного элемента организации, как об экономическом рациональном субъекте. Трактовка данного субъекта в настоящей работе основывается на общепринятой в экономической теории трактовке RREEMM [2, с. 118], которая рассматривает «экономический» субъект как обладающий ресурсами, действующий в условиях ограничений, имеющий желания, оценивающий и максимизирующий.

Нами определено, что организация в аспекте мотивации и целеполагания (то есть предприятие как социально-экономическая, производственная система) должна рассматриваться как коллективный субъект.

В философской, социологической и экономической литературе не существует единого мнения относительно реальности его существования, поэтому рассмотрение организации как коллективного

субъекта опирается на многочисленные эмпирические исследования различных аспектов данной проблематики, которые позволяют говорить о ее субъектности.

Субъектность ПС в аспекте мотивации и целеполагания означает, что его мотивы и цели имеют двоякую природу:

- мотивы и цели индивидов субъектов-инициаторов создания ПС порождают ее цели (отличающиеся специфичностью, трудностью и интенсивностью); некоторые из них могут рассматриваться как сумма индивидуальных (либо в случае объединения индивидов в заинтересованные группы – групповых) субъектностей, имеющих в данной аддитивной целевой функции различные веса (определяемые важностью ресурса, предоставляемого индивидом или их группой для деятельности ПС);

- ПС как коллективный субъект имеет свои, отличные от индивидуальных (групповых) цели (и лежащие в их основе мотивы). Так как в отношении целей ПС существует проблема разделения их субъекта и носителя, то данные мотивы и цели являются присущими, наряду с индивидуальными, каждому члену организации (прежде всего ее руководству), однако в процессе деятельности ПС они предстают как цели именно самой ПС (например, мотивы могут представлять в виде корпоративной культуры), а не его членов и не могут анализироваться как аддитивная функция индивидуальных целей. Возникновение целей ПС как коллективного субъекта возможно объяснить на основе общей теории систем, а не только путем априорного утверждения об их существовании.

Изучение ПС как коллективного субъекта предполагает перенесение на нее характеристик экономического субъекта, определяемых концепцией RREEMM. Относительно каждой из этих характеристик применительно к ПС в предлагаемой ее трактовке в аспекте мотивации и целеполагания необходимо отметить:

- *обладание ресурсами.* Данная характеристика является одной из центральных в предлагаемой трактовке ПС, поскольку она предполагает, что целенаправленная деятельность невозможна без наличия необходимых ресурсов, то есть без обладания необходимым потенциалом;

- *деятельность в условиях ограничений.* Необходимо рассматривать и учитывать не только ограничения времени и информации, которые

делают невозможной деятельность, направленную на максимизацию целей, но и ограничения внешней среды, которые обуславливают для ПС необходимость их учета в процессе их постановки;

- *обладание ожиданиями и узкокорыстный экономический интерес.* Необходимо существенно расширить понимание экономических интересов ПС как коллективного субъекта по сравнению с концепцией RREEMM. Использование однозначной трактовки данного интереса как максимизации прибыли, как предлагает Дж. Хикс в неоклассической теории фирмы, или максимизации совокупной выручки, как предлагает У. Баумоль в менеджериальной теории фирмы [8, с. 57], не отвечает сущности ПС именно как коллективного системного образования (даже если предположить что каждый из ее членов преследует данную цель). В то же время использование концепции «обволакивания» [3, с. 119] для сведения всех целей ПС к одной усложняет анализ реального экономического поведения, поскольку проверить адекватность рациональных «обволакивающих» построений, при помощи которых осуществляется композиция разнородных целей, эмпирическим путем невозможно. Отметим, что данное дополнение расширяет концепцию RREEMM, но не противоречит ей;

- *максимизирующий уровень достижения целей.*

Существование ограничений времени, информации и внешней среды не позволяет ПС как коллективному субъекту максимизировать уровень достижения своих целей, то есть в реальности она ориентируется на достижение некоего приемлемого их уровня. С другой стороны, по мнению Н. Печерских [6, с. 123], применение механических вариационных принципов к экономическому поведению позволяет утверждать, что если оно детерминировано, подчиняется каким-либо законам, то его можно представить и как максимизацию некоторой величины. Таким образом, независимо от того, максимизирует ли ПС как коллективный субъект осознанно поставленные цели или нет, его деятельность по их достижению может быть описана в терминах максимизации. Таким образом, в положении о максимизации используемая в настоящей работе трактовка не противоречит концепции RREEMM.

Следовательно, трактовка ПС как коллективного субъекта не противоречит концепции RREEMM, что позволяет использовать ее для объяснения ее поведения. Это означает, что ПС можно рассматривать как систему, отличающуюся рациональным поведением, имеющую свои цели и прилагающую усилия определенной интенсивности для их достижения.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о возможности рассмотрения мотивации как феномена, присущего ПС как коллективному субъекту, посредством рассмотрения мотивации как личностного феномена, присущего индивиду.

Рассмотрение мотивации как фактора, детерминирующего поведение, означает, что индивид (в качестве которого может рассматриваться и коллективный субъект), мотивация которого исследуется, в ходе своей деятельности сознательно осмысливает жизненные обстоятельства и производит сознательный выбор ее направления.

Таким образом, в контексте настоящего исследования важность приобретает изучение сущности мотивации достижения – одного из разновидностей мотивации деятельности, связанной с потребностью индивида добиваться успехов и играющей основополагающую роль в многообразии значимой для него деятельности, находящихся воплощение в активности планирования и целенаправленности осуществления задуманного [3, с. 90].

С точки зрения понимания сущности мотивации достижения распространенной точкой зрения является ее трактовка как совокупности сил (внешних или внутренних), воздействующих на индивида и побуждающих его действовать определенным образом [4, с. 128], то есть как комплекса мотивов, определяющих состояние личности, ее расположенность или нерасположенность к тем или иным действиям, поступкам, оценкам, решениям и т. д. При этом мотивом понимается внутреннее побуждение, импульс или намерение, мобилизующее способности человека для совершения определенного действия [5, с. 41].

Нами установлено, что подобная «статическая» трактовка сущности мотивации не позволяет объяснить ее роль как фактора иницирующей детерминации, обуславливающей как процесс порождения реляционной составляющей причины, так и процесс порождения данной причиной следствия.

В этой связи И. А. Васильев и М. Ш. Магомед-Эминов отмечают, что ни в содержательном, ни в динамическом аспектах процессы, детерминирующие деятельность, не тождественны мотиву (или совокупности мотивационных переменных). Их отождествление возникает из-за неразличения мотива и мотивации, которая в этом случае выступает в роли описательного понятия для обозначения всех конкретных видов побуждений: мотивов, потребностей, мотивационных диспозиций, идеалов, интересов и т. д. [3, с. 108].

Авторы предлагают рассматривать мотивацию как один из видов психической регуляции, которая управляет и организует деятельность, интегрирует побуждения (внешние и внутренние) в целостное мотивационное побуждение, детерминирующее поведение, деятельность в определенной ситуации.

Следовательно, система всех побуждений – мотивов, потребностей, диспозиций, интересов – выступает системной совокупностью мотивационных переменных или детерминантов, входящих в структуру мотивации, но структура мотивации достижения детерминантами не исчерпывается.

Таким образом, мотивация рассматривается как сложная система, поэтому ее исследование предполагает компонентный, структурный и функциональный анализ [3, с. 109].

Структурный анализ мотивации предусматривает выделение ее основных компонентов (или детерминант) и анализ связей этих компонентов друг с другом. С точки зрения И. А. Васильева и М. Ш. Магомед-Эминова проблема мотивации человеческого поведения включает анализ следующих процессов, структур и факторов [3, с. 108]:

1. побуждающих, иницирующих деятельность;
2. направляющих деятельность и действие (определяющих селективность мотивации, выбор целей, действий и средств, постановку целей);

3. поддерживающих (регулирующих, контролирующих реализацию поставленного намерения и выполнения соответствующего ему действия);

4. прерывающих (выполняющих «стоп-функцию» при достижении цели и реализации мотива или при невозможности ее достигнуть);

5. переключающих одно действие на другое действие при возникновении препятствия, а деятельность – на другую деятельность при изменении ситуации объекта.

Таким образом, мотивация не является статическим образованием, а имеет процессуальную развертку, функциональную динамику по всему ходу осуществления деятельности. В этой связи вышеуказанные структурные компоненты мотивации должны рассматриваться в функциональной динамике и выделяться четыре этапа или цикла мотивационного процесса.

С точки зрения исследования процесса актуализации потенциала наибольшее значение имеет рассмотрение первых двух структурных компонентов мотивации, которые являются основными ее функциями как иницирующего фактора в данном процессе [3, с. 118–122]: мотивация инициации и мотивация селекции.

Таким образом, значительная величина интенсивности мотивации присуща работникам организации только потому, что они являются ее членами. В этой связи измерение интенсивности организационной мотивации как индуцирующего фактора возможно посредством измерения интенсивности личной мотивации.

Данный вывод можно трактовать также в терминах предлагаемой концепции потенциала. Интенсивность мотивации на уровне ПС как коллективного субъекта имеет только потенциальную форму существования в виде механизмов поддержания и повышения степени мотивированности работников, которая в актуальной форме предстает в виде меры усилий (интенсивности мотивации), прилагаемой работником для достижения стоящих перед ним целей. В этой связи измерение ее величины на актуальном уровне существования возможно посредством измерения величины ее актуализированной формы, то есть интенсивности личной мотивации.

Методика оценки и ее апробация на предприятиях металлургии Республики Беларусь. Оценка интенсивности мотивации заключается в следовании следующим принципам теории ожиданий:

- интенсивность мотивации индивида-работника является функцией от произведения значимости соответствующего результата первого уровня и воспринимаемого ожидания, что данное поведение приведет к этому результату первого уровня:

$$M = \sum_{i=1}^n (V_i^1 * E_i), \quad (1)$$

где M – интенсивность мотивации работника; V_i^1 – уровень значимости для работника i -ой цели первого уровня (целей организации, достигать которые работник должен в соответствии со своими должностными

обязанностями); E_i – уровень воспринимаемого ожидания работником того, что выбранный им вариант поведения приведет к достижению i -ой цели первого уровня ($0 < E < 1$); n – число целей организации, стоящих перед работником;

- значимость целей работника первого уровня равна сумме произведений значимостей целей работника второго уровня на посредства достижения каждой цели второго уровня при достижении целей первого уровня:

$$V_i^1 = \sum_{j=1}^m (V_j^2 * r_{ij}), \quad (2)$$

где V_j^2 – уровень значимости для работника j -ой цели второго уровня (личных целей, достигнуть которых работник хочет посредством работы в организации); r_{ij} – воспринимаемый работником уровень корреляции между уровнями достижения i -ой цели первого и j -ой цели второго уровня ($-1 < r_{ij} < +1$); m – число личных целей, преследуемых работником.

Интенсивность мотивации всех индивидов, составляющих организацию, прямо пропорциональна интенсивности мотивации каждого отдельно работника и может в первом приближении¹ определяться в упрощенном варианте как средняя арифметическая простая от индивидуальных интенсивностей:

$$M_{опз} = \frac{\sum_{k=1}^r M_k}{r}, \quad (3)$$

где $M_{опз}$ – уровень «организационной» интенсивности мотивации; M_k – интенсивность мотивации k -го работника предприятия; r – число работников предприятия.

Более верным является определение в первом приближении уровня интенсивности «организационной» мотивации с учетом значимости работ, выполняемых каждым работником, для предприятия. В этом случае формула (3) примет следующий вид:

$$M_{опз} = \frac{\sum_{k=1}^r (M_k * V_k^{опз})}{r}, \quad (4)$$

где $V_k^{опз}$ – значимость работ, выполняемых k -м работником, для предприятия.

Интенсивность мотивации влияет на уровень результативности предприятия (результатов реализации его потенциала) прямо пропорционально:

$$P = \Pi * M, \quad (5)$$

где P – уровень результатов реализации потенциала предприятия; Π – уровень потенциала предприятия.

Для получения исходных данных, необходимых для расчета уровня интенсивности мотивации, был проведен опрос работников предприятий, который предполагает получение их ответов на следующие вопросы:

1. Каких личных результатов вы хотите добиться, работая в данной организации (заработная плата,

¹ В данном случае не учитываются системные эффекты, имеющие место в организации.

служебный рост, рост уровня квалификации, получение социальных благ от организации, самовыражение, самоутверждение, уважение коллег и т. д.)?

2. Каких результатов вы хотите добиться, выполняя ваши должностные обязанности, для организации в целом, в которой вы работаете?

3. Какова значимость (по 10-балльной шкале) каждого из выделенных вами личных результатов вашей деятельности в данной организации?

4. Какова значимость (по 10-балльной шкале) каждого из выделенных вами организационных результатов вашей деятельности в данной организации?

5. В чем заключаются непосредственные результаты выполнения вами ваших должностных обязанностей (виды выполненных работ, их количество, качество, срок выполнения и т. д.)?

6. Какова связь в смысле меры тесноты (в диапазоне от -1 до +1) между выполнением ваших должностных обязанностей и желаемыми вами личными результатами работы в данной организации?

7. Какова связь в смысле меры тесноты (в диапазоне от -1 до +1) между выполнением ваших долж-

ностных обязанностей и желаемыми вами организационными результатами работы в данной организации?

8. Какова ваша уверенность (в диапазоне от 0 до 1) в том, что прилагаемые вами в настоящее время усилия приведут к успешному выполнению ваших должностных обязанностей?

Оценка уровня мотивации осуществляется с помощью специального анкетирования работников различных служб предприятия. В таблице представлены основные результаты апробирования описанной методики для оценки уровня мотивации персонала предприятий металлургии Республики Беларусь.

Таким образом, оценка показала, что по величине источников потенциала ПС побуждающего типа лидирующая позиция в отрасли принадлежит Белорусскому металлургическому заводу (БМЗ). На протяжении изучаемого периода предприятие демонстрировало превышение уровня собственных источников потенциала ПС побуждающего типа над их среднеотраслевым уровнем и достаточно устойчиво наращивало данную составляющую собственного потенциала.

Таблица – Уровень интенсивности трудовой мотивации персонала, баллы

Годы	Предприятия						Среднее по отрасли
	Центролит	ЗЛиН	БМЗ	РМЗ	ММЗ	МЗОО	
1996	0,831	0,887	1,080	0,959	1,036	1,136	0,988
1997	0,831	0,877	1,071	1,059	1,023	1,259	1,020
1998	0,759	0,851	1,112	0,869	1,147	1,285	1,004
1999	0,784	0,851	1,062	0,869	1,029	0,849	0,907
2000	0,746	0,829	1,157	0,875	0,968	0,917	0,915
2001	0,778	0,854	1,074	0,849	0,701	1,024	0,880
2002	0,774	0,862	1,074	0,861	0,874	0,945	0,898
2003	0,763	0,876	1,085	0,874	0,886	1,041	0,921
2004	0,795	0,891	1,156	0,863	0,906	0,987	0,933
2005	0,800	0,910	1,160	0,870	0,831	0,971	0,924
2006	0,810	0,930	1,180	0,880	0,852	0,979	0,939
2007	0,830	0,930	1,200	0,900	0,821	0,962	0,940

Источник: расчеты автора на основе проведенных наблюдений.

Наименьший уровень источников потенциала ПС побуждающего типа в рамках анализируемого периода продемонстрировали Гомельский литейный завод «Центролит», Гомельский завод литья и нормалей (ЗЛиН) и Речицкий метизный завод (РМЗ). Отраслевые ранги этих предприятий достаточно стабильны, что свидетельствует о неизменности используемой ими кадровой политики, которая, тем не менее, не обеспечивает требуемого уровня трудовой мотивированности персонала. Наиболее сильным колебаниям в проанализированном периоде были подвержены источники потенциала ПС побуждающего типа двух предприятий отрасли – Могилевский металлургический завод (ММЗ) и Минский завод отопительного оборудования (МЗОО).

Несмотря на то что в среднем за анализируемый период данные предприятия показали уровень трудовой мотивированности своего персонала более высоким, нежели отрасль в целом, динамика этого уровня была весьма неустойчивой, что может свидетельствовать о существенных изменениях в кадровой политике этих предприятий. Причем, если для МЗОО подобные изменения создали предпосылки для восстановления отраслевых позиций после резкого спада в 1999 г., то в отношении ММЗ такие предпосылки созданы не были, свидетельством чего служит достаточно устойчивое снижение источников потенциала ПС побуждающего типа данного предприятия начиная с 1998 г.

Литература

1. Менар, К. Экономика организаций / К. Менар. – М., 1996.
2. Богданович, С.С. Методы диагностики мотивации достижения // Психологія. – 1999. – № 3. – С. 90–97.
3. Васильев, И.А. Мотивация и контроль за действием/ И.А. Васильев, М.Ш. Магомед-Эминов. – М., 1991.
4. Гибсон, Дж.Л. Организации: поведение, структура, процессы : пер. с англ / Дж.Л. Гибсон, Д.М. Иванцевич, Д.Х.-мл. Доннелли. – 8-е изд. – М., 2000.
5. Добролюбов, Е. Система материального и нематериального стимулирования (мотивации) персонала / Е. Добролюбов // Банковские технологии. – 2002. – № 3. – С. 41–44.
6. Печерских, Н. Проблема субъекта эволюционной экономики / Н. Печерских // Вопросы экономики. – 2002. – № 2. – С. 118–129.
7. Розанова, Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке / Н. Розанова // Вопросы экономики. – 2002. – № 1. – С. 50–67.
8. Хэй, Д. Теория организации промышленности : в 2 т. / Д. Хэй, Д. Моррис. – СПб., 1999. – Т. 2.

Summary

Work is devoted to consideration of some questions, connected with definition of essence and an estimation of a level of motivation of workers of the enterprises as factor of realization of their potential. The basic approaches to an estimation of a level of motivation of workers of the enterprise are allocated and briefly analysed. Base levels of motivation of the personnel, their basic components are revealed and the variant of the methodical approach to an empirical estimation of a level of motivation is offered as a determinant of behaviour of industrial systems. In article the basic results of approbation of the described technique for an estimation of a level of motivation of the personnel of the enterprises of metallurgy of Byelorussia are submitted.

14.04.2009

УДК 342.1/8

А. В. Курьянович

**ПЕРВЫЕ ПРЕЗИДЕНТСКИЕ ВЫБОРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ:
ХОД И ИТОГИ**

Рассматривается самое значимое событие в политической истории современной Беларуси – первые президентские выборы. Анализируются нормативно-правовые акты, в соответствии с которыми проводилась предвыборная кампания. Изучаются предвыборные программы кандидатов на пост Президента Республики Беларусь, их стратегия и тактика. Уделяется внимание причинам победы А. Г. Лукашенко на первых президентских выборах.

15 марта 1994 г. Верховный Совет Беларуси XII созыва принял Конституцию. Главной новеллой в Основном Законе страны стало введение института президентства.

29 марта 1994 г. парламент утвердил закон, касающийся непосредственно выборов Президента. Закон оговаривал принципы будущей главной избирательной кампании, механизм ее организации проведения и финансирования, а также устанавливал ответственность за нарушение законодательства о президентских выборах. Первый тур выборов был назначен на 23 июня 1994 г.

Претендент на высший государственный пост мог быть выдвинут непосредственно гражданами Республики Беларусь (не менее 100 тыс. подписей), депутатами Верховного Совета (не менее 70 подписей) [1, с. 19]. Однако будущие кандидаты в первую очередь старались получить подписи обычных граждан. В этом состоял политический расчет: тот претендент, который соберет больше подписей простых людей, будет выглядеть весомее, в этом случае его претензии на обладание властью будут гораздо убедительнее. Напротив, подписи депутатов Верховного Совета, практически ничего не стоили по меркам рядовых граждан.

С 15 по 24 апреля 1994 г. Центральная комиссия по выборам и проведению республиканских референдумов осуществляла регистрацию инициативных групп кандидатов в президенты. Всего было зарегистрировано 19 групп, которые отличались по составу, организационным, материально-техническим и финансовым возможностям.

Самая крупная инициативная группа была у главы правительства Беларуси В. Ф. Кебича в количестве 3 920 чел. [2, с. 192]. Второй по численности была инициативная группа у одного из лидеров коммунистов В. Н. Новикова, третьей – у представителя

аграрной партии, председателя Совета колхозов Беларуси А. И. Дубко.

Свои группы зарегистрировали известные белорусские политики С. С. Шушкевич, З. С. Позняк, А. Г. Лукашенко и Г. Д. Карпенко. Состав этих групп был меньшим по численности, чем у предыдущих кандидатов.

Перед инициативными группами стояла нелегкая задача сбора необходимого количества подписей. Тем более, что для сбора устанавливались строгие временные рамки: с 25 апреля по 15 мая 1994 г.

В целом, только шесть инициативных групп смогли преодолеть стотысячный барьер. Кроме В. Ф. Кебича, участвовать в предвыборной гонке получили право З. С. Позняк (216 855 подписей), В. Н. Новиков (183 836), С. С. Шушкевич (123 552), А. Г. Лукашенко (156 391) и А. И. Дубко (116 693) [2, с. 192].

В ходе проверки подлинности подписей Центральная комиссия по выборам и проведению республиканских референдумов не зарегистрировала кандидатуру председателя исполкома г. Молодечно, депутата Верховного Совета XII созыва Г. Д. Карпенко (например, во Фрунзенском районе г. Минска недействительными были признаны около 4 тыс. подписей [2, с. 232]), который был известен не только своей критикой деятельности В. Ф. Кебича и С. С. Шушкевича, но и тем, что согласно материалам центральной прессы «шаг за шагом вытягивал Молодечно из застоя» [3, с. 2].

Ситуация для Г. Д. Карпенко усугублялась обострением отношений с демократическими партиями, в частности с парламентской фракцией Белорусской социал-демократической громады (БСДГ), которая делала ставку на С. С. Шушкевича. 16 мая последовало беспрецедентное заявление председателя БСДГ О. А. Трусова об отзыве подписей за Г. Д. Карпенко. После этого в течение второй половины мая десять членов БСДГ подали официальные заявления

в Центральную комиссию по выборам и проведению республиканских референдумов. А. С. Король, руководитель инициативной группы Г. Д. Карпенко, расценил это как «попытку устранить конкурента Станислава Шушкевича, так как оба эти человека рассчитывают на выборах приблизительно на один и тот же электорат» [4, с. 1].

Сам Г. Д. Карпенко отказался от дальнейшей борьбы за президентское кресло. 31 мая 1994 г. он заявил, что не хочет использовать «грязные подписи» и объявил о снятии своей кандидатуры [2, с. 32]. 9 июня белорусская пресса сделала сенсационное сообщение: Г. Д. Карпенко, отличившийся в Верховном Совете XII созыва умеренностью и прагматизмом, дал согласие войти в команду З. С. Позняка. Более того, в случае победы лидера БНФ на выборах Г. Д. Карпенко назывался в качестве наиболее возможного кандидата на пост премьер-министра [2, с. 269].

Таким образом, зарегистрированными оказались те лица, которые сумели преодолеть 100-тысячный рубеж. Сбор подписей продемонстрировал отрицательное отношение большинства населения к представителям нового слоя – частным предпринимателям и слабую роль денег в белорусской политике первой половины 1990-х гг. Известные бизнесмены И. И. Каравайчик, В. Н. Карягин и др., имевшие четкие экономические программы и разделявшие рыночные позиции, не смогли приблизиться к 100-тысячному рубежу.

Каждый из кандидатов предлагал свою предвыборную программу. Претенденты старались разными способами донести свои взгляды до избирателя, завоевать его доверие.

В. Ф. Кебич призвал «вместе построить наш уютный белорусский дом» и обозначил главное условие перспективного успешного развития республики: «Быть предельно осторожным и не рубить с плеча» [5, с. 1–2]. Премьер-министр щедро сыпал обещаниями остановить рост цен и падение жизненного уровня населения. Те, кто потерял вклады в результате прошлых реформ, по заверению В. Ф. Кебича, могли рассчитывать на 60 %-ную компенсацию.

Крупным козырем в предвыборной борьбе для В. Ф. Кебича должна была стать Россия. Свое главное детище – объединение денежных систем России и Беларуси – премьер-министр предлагал как панацею. По его мнению, интеграция с Россией «снимет многие болевые проблемы нашей действительности, позволит получать отчисления в бюджет» [5, с. 2].

12 апреля 1994 г. последовал самый сильный ход В. Ф. Кебича на протяжении всей предвыборной гонки – подписание с правительством России (В. С. Черномырдин) соглашения об объединении денежных систем Минска и Москвы. В соответствии с ним единой расчетной наличной и безналичной единицей на территории обеих стран на первом этапе признавался только российский рубль [6, с. 8].

Пресса, подконтрольная В. Ф. Кебичу, поспешила объявить «денежный» договор «победой здравого смысла». Беларусь, утверждалось в одной из передовиц «Белорусской нивы», благодаря «настоянию и смелости своего премьера получила финан-

совую опору для экономических преобразований» и дала шанс населению не потерять своих накоплений [7, с. 2].

Несмотря то что Договор об объединении денежных систем остался на бумаге, не стоило сбрасывать со счетов поддержку В. Ф. Кебича Россией. Вплоть до объявления итогов первого тура глава белорусского правительства рассматривался Кремлем в качестве единственного приемлемого кандидата. Не скрывал этого и сам В. Ф. Кебич. 5 июня 1994 г. на совещании руководителей исполнительной власти в Полоцке В. Ф. Кебич признался, что В. С. Черномырдин дал ему «лично под выборы 2 млн тонн нефти по 20 долларов», чтобы успешно провести полевые сельскохозяйственные работы. По словам В. Ф. Кебича, ему якобы много раз звонили из Москвы и спрашивали: «Чем помочь, Слава? Чем помочь?» [8, с. 1].

Сторонники В. Ф. Кебича наделяли премьера всеми мыслимыми и немыслимыми положительными качествами. Проводились параллели между В. Ф. Кебичем и наиболее известными руководителями республики. Большой резонанс получила на шумевшая статья «Беларусь беременна первым президентом. Кто им станет?» [9, с. 1] за подписью голландского журналиста А. Ван-Берста. В статье давались негативные характеристики всем кандидатам, за исключением В. Ф. Кебича, которого сравнивали с П. М. Машеровым. Автор статьи утверждал, что В. Ф. Кебич обладает способностью стратегического видения проблемы, его ходы и действия точно просчитаны. Отметим, что независимые эксперты и журналисты заявили о заказном характере статьи, окрестив ее «белорусская липа» [10, с. 2].

При анализе предвыборной кампании В. Ф. Кебича в глаза бросается обстоятельство: премьер-министр действовал не так активно, как позволяли ему ресурсы и слишком понадеялся на значимость своей фигуры.

Кандидат от аграрников А. И. Дубко ставил своей целью консолидацию, созидание и процветание общества «социальной справедливости, в которой самой высокой ценностью был бы человек» [11, с. 3]. Во главу угла программы А. И. Дубко были поставлены традиционные семейные ценности: мужчина должен зарабатывать столько, чтобы содержать жену и четырех детей, независимо от профессии. Программа призывала разрушить «устоявшиеся догмы о консерватизме и политической отсталости крестьянства, его второстепенной роли в обществе». В перспективе намечалось «сформировать крестьянство и других работников агропромышленного комплекса в самостоятельную политическую силу». А. И. Дубко заявлял, что «стране нужен Хозяин», что Беларусь должна выбрать созидание, ибо «дальше гнить стыдно» [12, с. 1–2].

Предвыборная программа кандидата от коммунистов В. Н. Новикова была настолько далека от реальности, что специалисты даже всерьез не обсуждали ее. Главный лозунг В. Н. Новикова «вернуть народу то, что у него отняли» предполагал такие популистские методы, до которых не опускался даже В. Ф. Кебич при всей декларативности своей

программы: бесплатное жилье и земли под дачные участки, бесплатное народное образование, дешевые продукты и лекарства, доступные детские сады и школы и т. д. [13, с. 1].

В целом, А. И. Дубко и В. Н. Новиков в ходе предвыборной гонки прочно заняли место аутсайдеров. Будчи абсолютно серыми и бесцветными на фоне остальных кандидатов, они не пользовались вниманием СМИ, которые ошибочно полагали, что ставленники аграриев и коммунистов снимут свои кандидатуры в пользу премьер-министра, который на совещании в Полоцком горисполкоме 5 июня 1994 г. предложил такой вариант. В противном случае, утверждал премьер-министр, мы «по пальцам растянем голоса и может случиться непоправимое» [8, с. 2].

Главная суть программы З. С. Позняка состояла в дальнейшем укреплении государственности и независимости Беларуси, достижении республикой нейтралитета. Подлинная независимость, как считал З. С. Позняк, могла существовать только в условиях рыночной экономики. Программные тезисы кандидата базировались на неприкосновенности собственности, справедливой и здоровой конкуренции, создании широкого частного сектора экономики путем приватизации и разгосударствления, введении института банкротства и национальной валюты.

Большое значение в своей программе З. С. Позняк уделял энергетической безопасности Беларуси, кардинальному уменьшению ее зависимости от нефтегазовых поставок из-за рубежа. В качестве примера лидер Фронта приводил США: «Например, в Америке существует законодательство, согласно которому нельзя из одного места покупать нефти более 30 %. Америка закупает нефть из 28 мест. И понятно почему... если привязан к одному месту, там могут перекрыть задвижку или случиться какая-нибудь беда, какой-нибудь кризис и все, конец американской экономике» [2, с. 284].

З. С. Позняк подверг резкой критике кебичевскую политику реэкспорта нефти, то есть закупку «черного золота» по низким ценам за границей, в частности из России, переработку нефти и соответствующую продажу ее по высоким ценам в другие страны. Такой политике, считал З. С. Позняк, которая позволяет белорусской экономике держаться на плаву, рано или поздно придет конец. Следовательно, необходима реализация государственной программы развития черной, цветной и редкоземельной металлургии, дополнительной разведки территории Беларуси на энергоносители [14, с. 39].

Экономические программные установки лидера БНФ базировались на полном высвобождении рыночных связей, на устранении сохранявшегося государственного регулирования экономики, немедленном прекращении каких-либо дотаций промышленных и сельскохозяйственных производителей. З. С. Позняк практически оказался единственным кандидатом в президенты, который выступал с позиции чистого либерализма, объявляя главным врагом прогресса государство.

Позиции З. С. Позняка оказались подорванными из-за антироссийских выпадов, националистической риторики, граничащей с откровенным шовинизмом.

Эти установки лидера Фронта в наиболее концентрированном виде были опубликованы в специальной статье [15, с. 1–2], где З. С. Позняк констатировал глубокое моральное падение российского общества, а внешнюю политику Кремля сравнил с гитлеровской.

Статья возмутила некоторых депутатов парламента. М. Б. Сосновский утверждал, что цель статьи – «взорвать белорусско-российские отношения, осложнить реализацию наметившегося экономического и политического сотрудничества с Россией» [16, л. 27]. Депутат А. А. Третьяков потребовал от Генерального прокурора специального разбирательства по поводу публикации статьи [16, л. 29].

Избирателей также отпугивали антикоммунистические взгляды З. С. Позняка, объявившего, что в случае его победы на президентских выборах в Беларуси будет введен закон о люстрациях (запрет занимать государственные должности для отдельных категорий лиц). И хотя З. С. Позняк и его единомышленники убеждали население в том, что люстрации коснутся лишь руководящих работников КПСС – КПБ, многие избиратели, бывшие члены компартии, восприняли перспективу люстрации как личную угрозу в свой адрес.

З. С. Позняк и его окружение почувствовали, что их электорат может значительно сузиться по причине радикальной риторики. Поэтому накануне выборов была выпущена листовка с многообещающим названием «Чего не будет делать Зенон?». В ней говорилось, что З. С. Позняк не будет никого заставлять говорить по-белорусски, преследовать бывших коммунистов, разгонять колхозы, разрывать экономические связи с Россией и др. [2, с. 227].

Однако в глазах большинства избирателей З. С. Позняк приобрел имидж врага русского народа и яркого националиста, сторонника «крутых» мер, что отразилось на итогах выборов не в пользу З. С. Позняка.

В самой программе З. С. Позняка имели место явные противоречия. Так, лидер Фронта не мог вынятно объяснить, почему он, ранее так рьяно выступая против введения института президентства в стране, теперь баллотируется на высший государственный пост. Или, объявив главной целью республики нейтралитет, З. С. Позняк обещал в качестве Президента поставить перед Россией, Польшей и Литвой вопрос о возвращении Беларуси «двух третей исконных территорий с автохтонным белорусским населением», в том числе города Вильнюс, Белосток, Брянск, Смоленск, Дорогобуж и др. [15, с. 2]. Из-за такой позиции в умах избирателей укоренялся страх перед войной из-за территориальных споров.

Цель предвыборной программы С. С. Шушкевича состояла в превращении Беларуси в зажиточную страну путем совмещения государственности, демократии и рынка. С. С. Шушкевич доказывал, что реформы привели к краху, а их отсутствие из-за непримиримой позиции «консервативного ядра» Верховного Совета, которое «не способно работать по-новому» [17, с. 2; 18, с. 1].

С. С. Шушкевич, разъезжая по республике, начал широкомасштабную критику исполнительной власти, ее неспособности решить социальные проблемы

населения. Одно из посещений С. С. Шушкевичем г. Борисова в начале марта 1994 г. вызвало возмущение депутата Верховного Совета XII созыва из этого же города И. И. Трусова. Парламентарий обвинил бывшего спикера в том, что тот, «не зная наших трудностей, не вникая в проблемы города, давал оскорбительную характеристику руководству, своими популистскими, некорректными комментариями по вопросам ценообразования, распределения жилья, телефонизации способствовал созданию нервной обстановки среди жителей города» [19, л. 96].

Публичную поддержку С. С. Шушкевичу высказал бывший министр внутренних дел В. Д. Егоров. В специальной статье В. Д. Егоров утверждал, что С. С. Шушкевич быстро «приобрел опыт государственного мышления и управления», «молниеносно реагировал в сложных ситуациях, давал точные оценки и компетентные рекомендации» [20, с. 2]. Однако подобного рода призывы не могли добавить баллов С.С. Шушкевичу, который в глазах большинства населения стал политическим банкротом.

Из всех претендентов на президентский пост самым активным и необычным был А. Г. Лукашенко. Энергичный и напористый А. Г. Лукашенко весьма положительно контрастировал с другими кандидатами. В Верховном Совете XII созыва А. Г. Лукашенко буквально с первых дней работы парламента зарекомендовал себя активным сторонником сильной власти и введения поста Президента, наделенного самыми широкими полномочиями. В июне 1990 г. А. Г. Лукашенко, критикуя слишком медленный процесс формирования постоянных комиссий Верховного Совета XII созыва, заявил, что вопрос о власти «решают быстро и четко» [21, л. 232]. В ноябре 1992 г., принимая участие в обсуждении доклада председателя КГБ Э. И. Ширковского, А. Г. Лукашенко посоветовал силовикам «разозлиться» и навести порядок в своем ведомстве [22, л. 57].

Всенародную популярность А. Г. Лукашенко принесла его работа в качестве председателя временной комиссии Верховного Совета Республики Беларусь XII созыва для изучения деятельности коммерческих структур, действующих при республиканских и местных органах власти и управления, созданной в июне 1993 г. Зачитанный им 14 декабря 1993 г. в бескомпромиссных и разгромных выражениях доклад по результатам работы комиссии закрепил за А. Г. Лукашенко репутацию восходящей политической звезды.

Коррупция, доказывал А. Г. Лукашенко, при попустительстве властей на всех уровнях стала главным белорусским злом, а избавление государства от этого порока рассматривалось им как залог и основа оздоровления, подъема и расцвета экономики, социальных отношений, морали и нравственности. По мнению А. Г. Лукашенко, первый Президент, кто бы он ни был, должен немедленно «выместить» коррумпированных чиновников из высших органов власти. Сам А. Г. Лукашенко уверял общественность в том, что у него есть костяк команды единомышленников, которые будут «бороться с мафией до конца» [23, с. 1].

Одну из самых болезненных проблем общества – рост цен – кандидат обещал решать с помощью прямого администрирования. Это предполагало уста-

новление государственного контроля над ценообразованием, предоставление права контроля над ценами на потребительские товары и услуги общественным организациям, изымание всей прибыли в бюджет за счет необоснованного повышения цен и привлечение руководителей соответствующих предприятий и учреждений к суровой ответственности, в том числе уголовной [24, с. 3].

В своих тезисах А. Г. Лукашенко высказался против ликвидации колхозно-совхозной системы и выступил за сохранение основного промышленного потенциала страны в виде крупных промышленных предприятий, над которыми должен быть введен режим прямого управления, то есть фактически за централизованный характер экономики. Одновременно предполагалось существенное усиление государственного контроля над валютными операциями.

Однако кандидат не выступал против частного предпринимательства. Более того, в своей программе он обвинял правительство В. Ф. Кебича в высоких налогах и покровительстве «государственного рэкета» [24, с. 3]. Сам А. Г. Лукашенко объяснял, что будет поддерживать не торгово-посреднический, «спекулятивный», а в первую очередь производственный бизнес.

А. Г. Лукашенко также попытался выбить главный козырь из рук премьер-министра В. Ф. Кебича – союз с Россией. В связи с этим кандидат предпринял беспрецедентный дипломатический демарш. В мае 1994 г. А. Г. Лукашенко и его ближайшие соратники нанесли визит в Государственную Думу. Целью вояжа, по словам А. Г. Лукашенко, было его желание выяснить, «что же происходит на самом деле в российско-белорусских отношениях» [25, с. 1].

Отвечая на этот вопрос, А. Г. Лукашенко подверг критике подписанный В. Ф. Кебичем договор об объединении денежных систем, считая это чистым пиаром, и предложил вернуться к экономическому соглашению, подписанному рядом стран СНГ, в том числе Россией и Беларусью, 8 сентября 1993 г.

Потенциальных избирателей привлекала молодость (39 лет) А. Г. Лукашенко, которая, по их мнению, должна была стать главным условием интеллектуальной и духовной эволюции будущего Президента, усвоения им передовых идей гражданского общества и демократии. Возраст и энергия А. Г. Лукашенко давали надежду на то, что эти идеи будут воплощены в жизнь. А. Г. Лукашенко сравнивали с польским лидером «Солидарности» Л. Валенсой и выражали надежду на то, что директор совхоза «способен перетряхнуть выжившую из ума и реальности систему, бульдозером расчистить дорогу для новой цивилизованной политики» [26, с. 3].

Активность А. Г. Лукашенко изумляла его политических конкурентов и откровенно пугала В. Ф. Кебича, который обрушил на соперника несколько, казалось бы, мощных силовых и информационных ударов. Под давлением премьер-министра Верховный Совет весной 1994 г. упразднил «антикоррупционную комиссию» [27, с. 1]. Вероятней всего, именно по настоянию правительственных кругов левоцентристское Народное движение Беларуси (НДБ) С. В. Гайдукевича вдру-

отказалось от поддержки кандидатуры А. Г. Лукашенко [2, с. 267].

Со стороны правительственных кругов и оппонентов на депутата посыпался ряд обвинений. А. Г. Лукашенко инкриминировали якобы имеющий место заказ и изготовление его агитационных материалов в Ганновере [28, с. 2]. Откровенно абсурдным и циничным выглядело обвинение в том, что команда А. Г. Лукашенко под г. Лиозно в Витебской области инсценировала инцидент с машиной кандидата для поднятия его предвыборного рейтинга [29, с. 1; 30, с. 1].

Гонения начались на членов предвыборной команды А. Г. Лукашенко. Чиновники Совмина, которые курировали правоохранительные органы, неожиданно начали расследование дорожно-транспортного инцидента, произошедшего в 1993 г. с соратником А. Г. Лукашенко, председателем Комиссии по законодательству Верховного Совета XII созыва Д. П. Булаховым, в результате чего погибла женщина [31, с. 1].

Подобного рода нападкам А. Г. Лукашенко мог противопоставить то, что в политической науке именуется как харизма. В выступлениях в СМИ и на встречах избирателей А. Г. Лукашенко умело парировал обвинения оппонентов. В результате по степени эффективности усилия сторонников В. Ф. Кебича были на порядок ниже и не в малой степени потому, что его пропагандисты не обладали специфическим даром А. Г. Лукашенко. Даже ярый противник А. Г. Лукашенко, член БНФ С. И. Наумчик позднее отмечал: «Я вынужден констатировать наличие у Лукашенко таланта. Это даже не ораторское мастерство. Это – способность некоего, труднообъяснимого, но чрезвычайно сильного, прямо-таки гипнотического воздействия на людей» [32, с. 6].

За день до первого тура выборов правительство В. Ф. Кебича сделало последний шаг с целью повысить свой рейтинг в глазах населения. В центральных газетах было опубликовано специальное заявление Совета Министров, в котором утверждалось, что политика правительства проводилась исключительно в интересах народа, удалось, несмотря ни на что, сохранить управляемость экономикой [33, с. 1].

Никто из экспертов и аналитиков не решался с точностью назвать победителя на выборах. Однако в целом вырисовывался следующий вариант: ни один из кандидатов не наберет подавляющего большинства голосов, будет второй тур, в котором, возможно, с небольшим отрывом победит В. Ф. Кебич.

Однако 23 июня в день выборов произошло то, что впоследствии назовут политическим чудом, – уверенный отрыв А. Г. Лукашенко, который набрал 45,1 % голосов [34, с. 188] и стал безусловным триумфатором. Его главный соперник В. Ф. Кебич хотя и прошел во второй тур, но всего с 17,4 % голосов. Не пробился во второй тур З. С. Позняк, набравший 12,9 % голосов. С. С. Шушкевич, А. И. Дубко и В. Н. Новиков получили 9,9 %, 6 % и 4,6 % голосов соответственно.

Второй тур президентских выборов был назначен на 10 июля. В нем окончательную победу той или иной стороне должны были принести организационно-политические механизмы борьбы за избира-

телей. Ведь между предвыборными программами А. Г. Лукашенко и В. Ф. Кебича не было существенных и принципиальных различий. Два политика, ставшие конкурентами на выборах, отразили не противоборство отличающихся социальных интересов, а соперничество различных группировок белорусской политической элиты – той, которая хотела удержать верховную государственную власть в стране, и той, которая претендовала на овладение этой властью. Речь шла о том, насколько тот или иной кандидат проявит волю к борьбе.

А. Г. Лукашенко начал атаку первым. Прежде всего он категорически потребовал отставки В. Ф. Кебича. По мнению А. Г. Лукашенко, стремление В. Ф. Кебича сохранить свой пост выглядело откровенно циничным попранием общественного мнения: «В цивилизованном государстве после случившегося правительство должно уйти в отставку. К сожалению, у нас этого не сделано» [35, с. 1].

В течение времени, отделявшего второй тур президентских выборов, А. Г. Лукашенко предпринял два сильных политических шага, существенно упрочивших его положение и расширивших число его избирателей. Во-первых, в начале июля 1994 г. он встретился с работниками Комитета государственной безопасности и пообещал не проводить чисток под видом реформ [36, с. 1]. Лояльность будущего Президента к КГБ была обусловлена его противостоянием с другими силовыми ведомствами – Министерством внутренних дел и Министерством обороны, руководители которых В. А. Данько и П. П. Козловский соответственно были настроены против кандидата. Во-вторых, 3 июля 1994 г., в день празднования 50-летия освобождения Беларуси от немецко-фашистских захватчиков А. Г. Лукашенко прилюдно встретился с В. С. Черномырдыным и недвусмысленно заявил СМИ, что знаком с российским премьер-министром два года [37 с. 1]. Таким образом, после майского визита А. Г. Лукашенко в Госдуму был нанесен еще один и более ощутимый удар по позициям В. Ф. Кебича, пытавшегося выступать монопольным вдохновителем российско-белорусских отношений.

Накануне второго тура изменилась линия поведения А. Г. Лукашенко и его команды, ядро которой составляли выходцы из Могилевщины, земляки будущего Президента, по возрасту (35–40 лет) принадлежавшие к одному поколению к А. Г. Лукашенко [38, с. 1–2]. Наступательная тактика сменялась стремлением кандидата укоренять социальное спокойствие в обществе. А. Г. Лукашенко уверял, что не допустит «тридцать седьмого года», обещал «ничего не ломать» [39, с. 1]. Стратегический замысел штаба А. Г. Лукашенко состоял в том, чтобы, не иницируя новых инцидентов, достойно отвечать на выпады конкурента.

Главной проблемой для А. Г. Лукашенко стала не победа (в том, что этот претендент станет главой государства, никто не сомневался), а опасность срыва выборов посредством снятия своей кандидатуры В. Ф. Кебичем, который таким образом мог уйти «от возмездия за содеянное» [40, с. 2]. В этом случае по закону главой государства становился спикер парла-

мента, а повторные выборы проводились через три месяца.

Все эти предположения и политологические раскладки оказались домислом. В. Ф. Кебич обнаружил твердое намерение идти до конца предвыборной гонки. В преддверии второго тура В. Ф. Кебич и его окружение предприняли попытки дискредитировать А. Г. Лукашенко. Главная роль в этом отводилась министрам внутренних дел и обороны.

28 июня 1994 г. в Доме правительства произошел инцидент, в ходе которого охрана не пропустила А. Г. Лукашенко, который направлялся в свой кабинет. В заявлении доверенных лиц А. Г. Лукашенко утверждалось, что инцидент спровоцирован министром внутренних дел В. А. Данько [2, с. 309].

30 июня 1994 г. министр обороны П. П. Козловский, явно согласовав это мероприятие с В. Ф. Кебичем, собрал пресс-конференцию, на которой обвинил А. Г. Лукашенко в нападках на армию, на генералитет. Вскоре последовали заявления П. П. Козловского в Верховный Совет и Генеральную прокуратуру [41, с. 1; 42, с. 1].

Подобные методы борьбы начинали изрядно утомлять электорат и уже не вызывали широкого резонанса. Зато неподдельный интерес у рядовых избирателей вызвали теледебаты между В. Ф. Кебичем и А. Г. Лукашенко 7 июля, которые оказали решающее влияние на исход выборов. А. Г. Лукашенко гораздо убедительней излагал свои взгляды, сразу находил достойные ответы на то или иное высказывание В. Ф. Кебича [2, с. 346–362].

10 июля 1994 г. абсолютное большинство избирателей, несмотря на призывы многих политических партий и объединений игнорировать выборы [43, с. 2; 44, с. 2; 45, с. 1; 46, с. 1], пришло на избирательные участки. А. Г. Лукашенко получил 80,1 % голосов. Его соперник существенно снизил свой результат по сравнению с первым туром – 14,1% [47, с. 1].

Первые президентские выборы получили разные, кардинально противоположные оценки.

Сторонники А. Г. Лукашенко объявили его победу народной революцией, призванной защитить страну от рыночной стихии и чиновничьей бюрократии [48, с. 1]. По мнению сторонников такого подхода, первые президентские выборы стали своего рода «шагом в будущее», а победа А. Г. Лукашенко была закономерна: она обусловлена тем, что А. Г. Лукашенко «не потерял генетической связи с простыми людьми, показал смелость, решительность, принципиальность и честность» [49, с. 74].

С другой стороны, опыт первых президентских выборов оценивается критически: «победила программа В. Ф. Кебича, грозно и решительно озвученная А. Г. Лукашенко» [50, с. 73]. За А. Г. Лукашенко якобы проголосовали сторонники социалистической системы, социального патронажа со стороны государства.

Оценивая первые президентские выборы, необходимо отметить феномен А. Г. Лукашенко, который, безусловно, является политическим самородком, прирожденным политиком, умеющим тонко чувствовать настроения избирателей. Феномен А. Г. Лукашенко – яркий пример тому, как в человеке могут проявиться качества, необходимые для политической деятельности.

Однако эти качества вряд ли могли проявиться у А. Г. Лукашенко в полной мере и дойти до избирателей, не будь он депутатом Верховного Совета XII созыва, так как парламент «является естественной средой для взращивания политиков, политических лидеров» [51, с. 130]. Также благодаря свободным средствам массовой информации, на которые в первую очередь опирался А. Г. Лукашенко, миллионы белорусов смогли оценить его достоинства и выбрать в качестве альтернативы той общественной системе, ресурсы которой оказались исчерпанными.

Литература

1. О выборах Президента Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 29 марта 1994 г, № 2909-XII // Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. – 1994. – № 10(120). – С. 3–32.
2. Предвыборная кампания в Беларуси: хронология и предыстория. Сборник документов / Л. Заико [и др.]; Независимый институт социально-экономических и политических исследований. – Минск, 1994.
3. Карпенко, Г. Не терплю политических интриг / Г. Карпенко // Народная газета. – 1994. – 6 апр. – С. 2.
4. Президентский марафон // Знамя юности. – 1994. – 20 мая. – С. 1.
5. Кебич, В. Вместе мы построим наш уютный дом / В. Кебич // Республика. – 1994. – 4 чэрв. – С. 1–2.
6. Договор об объединении денежной системы Республики Беларусь с денежной системой Российской Федерации и условиях функционирования единой денежной системы // Белорусский рынок. – 1994. – 13–19 апр. – С. 8.
7. Андрухович, А. Победа здравого смысла / А. Андрухович // Белорусская нива. – 1994. – 15 апр. – С. 2.
8. Буткевич, С. Служебная записка / С. Буткевич // Народная газета. – 1994. – 17 июня. – С. 1.
9. Ван-Берст, А. Беларусь беременна первым Президентом. Кто им станет? / А. Ван-Берст // Советская Белоруссия. – 1994. – 14 июня. – С. 1.
10. Голландские тюльпаны. Белорусская «липа»... // Белорусская деловая газета. – 1994. – 18 июня. – С. 1.
11. Каб выйсьці з крызісу // Белорусская нива. – 1994. – 4 марта. – С. 3.
12. Дубко, А. Стране нужен Хозяин / А. Дубко // Белорусская нива. – 1994. – 8 июня. – С. 1–2.
13. Ключнікава, Л. Васіль Новікаў: «Сённяшні Вярхоўны Савет я называю парламентам буржуазнай рэстаўрацыі» // Звязда. – 1994. – 22 чэрв. – С. 1.
14. Морова, А. Сравнительный анализ экономических программ кандидатов в президенты / А. Морова // Первые президентские выборы в Республике Беларусь: основные итоги / НЦСИ «Восток-Запад». – Минск, 1994. – С. 35–46.
15. Позняк, З. О русском империализме и его опасности / З. Позняк // Народная газета. – 1994. – 15–17 января. – С. 1–2.
16. Национальный архив Республики Беларусь (НА РБ). Фонд 968. – Оп. 1. – Д. 3284. – 30 л. Протокол № 48, протоколы регистрации и голосования, стенограмма, бюллетень № 48 сорок восьмого заседания 13-й сессии Верховного Совета Республики Беларусь двенадцатого созыва от 20 января 1994 г.
17. Шушкевич, С. Преобразуем Беларусь в зажиточную страну. Тезисы предвыборной программы / С. Шушкевич // Знамя юности. – 1994. – 10 июня. – С. 2.

18. *Шушкевич, С.* Я раскрепостился / С. Шушкевич // *Белорусский рынок*. – 1994. – 29 мая. – 4 июня. – С. 1, 7.
19. НА РБ. Фонд 968. – Оп. 1. – Д. 3316. – 146 л. Протокол № 77, протоколы регистрации и голосования, стенограмма, бюллетень № 77 семьдесят седьмого заседания 13-й сессии Верховного Совета Республики Беларусь двенадцатого созыва от 4 марта 1994 г.
20. *Ягораў, У.* Калі хочаце, каб Беларусь стала багатай і вольнай, – падтрымайце Шушкевіча! / У. Ягораў // *Народная газета*. – 1994. – 11–13 чэрв. – С. 2.
21. НА РБ. Фонд 968. – Оп. 1. – Д. 2775. – 299 л. Протокол № 40, протоколы регистрации и голосования, стенограмма, бюллетень № 40 сорокового заседания 1-ой сессии Верховного Совета БССР двенадцатого созыва от 22 июня 1990 г.
22. НА РБ. Фонд 968. – Оп. 1. – Д. 3116. – 67 л. Протокол № 27, протоколы регистрации и голосования, стенограмма двадцать седьмого закрытого заседания 10-й сессии Верховного Совета Республики Беларусь двенадцатого созыва от 11 ноября 1992 г.
23. *Дзябёла, М.А.* Лукашэнка: «Першы Прэзідэнт Беларусі, хто б гэта ні быў павінен неадкладна «павымятаць» карумпіраваных чыноўнікаў з вышэйшых органаў улады» / М. Дзябёла // *Звязда*. – 1994. – 29 сак. – С. 1.
24. *Лукашенко, А.* Отвести народ от пропасти. Тезисы кандидата в Президенты Республики Беларусь А. Лукашенко / А. Лукашенко // *Звязда*. – 1994. – 11 чэрв. – С. 3.
25. *Гришан, И.* Москва! Как много в этом звуке... для нас. Интервью по следам одного «блиц-воежа» / И. Гришан // *Советская Белоруссия*. – 1994. – 25 мая. – С. 1–2.
26. *Майсеня, А.* О польских бананах и белорусском Валенсе. Сможет ли директор совхоза из Шклова дотянуться до электрика из Гданьска? / А. Майсеня // *7 дней*. – 1994. – 2 апр. – С. 1, 3.
27. *Жданко, В.* Аляксандр Лукашэнка застаўся без кабінета і збіраецца падаваць у суд / В. Жданко // *Звязда*. – 1994. – 8 крас. – С. 2.
28. *Шелдышева, Н.* Скандал вокруг кандидата / Н. Шелдышева // *Советская Белоруссия*. – 1994. – 14 июня. – С. 2.
29. *Калинкина, С.* Обстреляна машина Лукашенко / С. Калинкина // *Белорусская нива*. – 1994. – 18 июня. – С. 1.
30. КДБ паведамляе, што замаху на жыццё А. Лукашэнкі не было // *Народная газета*. – 1994. – 21 чэрв. – С. 1.
31. *Сідар, І.* Саўмін вырашыў раскапаць «справу» Булахава / І. Сідар // *Свабода*. – 1994. – № 16, крас. – С. 1.
32. *Наумчик, С.* Цель / С. Наумчик // *Свабода*. – 1995. – 7 ліп. – С. 6.
33. Заявление Совета Министров Республики Беларусь // *Белорусская нива*. – 1994. – 22 июня. – С. 1.
34. *Буховец, О.Г.* Электоральное поведение белорусских регионов / О.Г. Буховец, Д.Е. Фурман // *Белоруссия и Россия: общества и государства / Музей и общественный центр имени Андрея Сахарова; под ред. Д.Е. Фурмана*. – М., 1997. – С. 194–226.
35. *Кучинский, В.* Сенсации не произошло / В. Кучинский // *Советская Белоруссия*. – 1994. – 28 июня. – С. 1.
36. *Гуковский, И.* Александр Лукашенко встретился с чекистами / И. Гуковский // *Рэспубліка*. – 1994. – 2 ліп. – С. 1.
37. *Шершаков, Ю.* А. Лукашенко и В. Черномырдин знакомы два года / Ю. Шершаков // *Вечерний Минск*. – 1994. – 5 июля. – С. 1.
38. *Гуковский, И.* Что день грядущий нам готовит? / И. Гуковский // *Советская Белоруссия*. – 1994. – 7 июля. – С. 1–2.
39. *Лукашенко, А.* Я не намерен сегодня ничего ломать / А. Лукашенко // *Народная газета*. – 1994. – 30 июня. – С. 1.
40. *Синицин, Л.* Вам и не снилось! Как совпали политические интересы Вячеслава Кебича и Зенона Позняка / Л. Синицин // *Народная газета*. – 30 июня. – 1994. – С. 1–2.
41. Выступление министра обороны генерал-полковника П. Козловского на пресс-конференции // *Во славу Родины*. – 1994. – 30 июня. – С. 1.
42. *Козловский, П.* В Верховный Совет Республики Беларусь, Генеральному прокурору Республики Беларусь / П. Козловский // *Во славу Родины*. – 1994. – 6 июля. – С. 1.
43. *Алексеев, Ю.* БСДГ не поддерживает ни одного из кандидатов в Президенты / Ю. Алексеев // *Рэспубліка*. – 1994. – 6 ліпеня. – С. 2.
44. *Дабравольскі, А.* Мы не падтрымаем у другім туры ні Кебіча, ні Лукашэнку / А. Дабравольскі // *Звязда*. – 1994. – 28 чэрв. – С. 1–2.
45. *Ключнікава, Л.* Камуністы вырашылі не падтрымліваць нікога / Л. Ключнікава // *Звязда*. – 1994. – 7 ліп. – С. 1.
46. *Чуйукс, В.* Сойм Народнага Фронту вырашыў не галасаваць / В. Чуйукс // *Свабода*. – 1994. – 5–11 ліп. – С. 1.
47. Выборы состоялись // *Рэспубліка*. – 1994. – 12 ліп. – С. 1.
48. Народ проголосовал против ухудшения условий жизни // *Рэспубліка*. – 1994. – 29 чэрв. – С. 1.
49. *Белорусский путь / Информационно-аналитический центр при Администрации Президента Республики Беларусь; под ред. О.В. Пролесковского*. – Минск, 2009.
50. *Карбалевич, В.* Национально-государственные интересы Республики Беларусь: эволюция представлений в исторической ретроспективе / В. Карбалевич // *Национально-государственные интересы Республики Беларусь / под ред. Л. Заико*. – Минск, 1999. – С. 55–89.
51. *Божанов, В.А.* История одного парламентского расследования / В.А. Божанов // *Парламентаризм в Беларуси. Опыт становления и развития / под ред. В.А. Божанова*. – Минск, 2004. – С. 112–130.

Summary

In the article speech goes about one of the most meaningful events in political history of modern Belarus - first presidential elections. Normatively-legal acts in accordance with which conducted electioneering are analysed. The election programmes of candidates are examined on the fast of President of Republic of Belarus, their strategy and tactician. Pay attention to reasons of victory of A. Lukaschenko on the first presidential elections.

27.06.2010

И. И. Луханин, С. Г. Широких

ТЕХНОЛОГИЯ DATA MINING ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СБЫТОВОЙ ЛОГИСТИКИ

На примере конкретного предприятия розничной торговли проведен анализ базы данных транзакций с целью выявления потребительских предпочтений. Показана эффективность технологий бизнес-аналитики для решения комплекса задач сбытовой логистики.

В настоящее время повсеместно применяются компьютерно-кассовые системы в магазинах розничной торговли. Данное внедрение выступает предпосылкой решения таких задач современных логистических центров [1], как эффективное управление торговым предприятием, четкий учет денег и товаров, оптимизация товарных запасов, оценка эффективности продаж. Это позволяет снизить собственные затраты и повысить объем реализации за счет оперативной и безошибочной обработки данных, поступающих с кассовых терминалов, получения инвентаризационной информации более высокого качества, выбора оптимального процесса продаж и уменьшения численности обслуживающего персонала. Кроме того, появилась *принципиально новая* для розничной торговли возможность погружения в большие массивы оперативных данных и применения технологий Data Mining для извлечения знаний о предпочтениях и потребительском поведении покупателей.

Исследования обнаруживают [2] гендерные особенности потребительского поведения и то, что по разным оценкам от 60–75 % покупок носят импульсный характер. Даже если покупка предварительно запланирована, 7 из 10 покупателей принимают решение о выборе того или иного товара непосредственно в торговом зале. Благодаря этому значительному сегменту потребителей возникло и приносит плоды такое направление стимулирования потребления, как мерчандайзинг, согласно которому [3] правильная выкладка товара – один из главных инструментов продаж супермаркета.

В отличие от инструментов мерчандайзинга, основанного на психологических аспектах потребительского поведения, анализ рыночной корзины – процесс поиска наиболее типичных шаблонов покупок в супермаркетах [4]. Он производится путем анализа баз данных транзакций с целью определения комбинаций товаров, связанных между собой. То есть выполняется обнаружение товаров, наличие которых в транзакции влияет на вероятность появления других товаров или их комбинаций. Например, если в результате анализа будет установлено, что совместная покупка макарон и кетчупа является типичным шаблоном, то, разместив эти товары на одной и той же витрине, можно «спровоцировать» покупателя на их совместное приобретение.

Ассоциативные правила. Для решения задачи анализа рыночной корзины используются ассоциативные правила вида «если... то...». Например, «если клиент купил пиво, то он купит и чипсы». Каждая покупка именуется «транзакцией», на основании большего набора таких транзакций и строят исследования поведения клиента. Ассоциативные правила являются простой и удобной формой записи *знаний*.

Информация о транзакциях выступает исходными данными, а полученные ассоциативные правила – теми знаниями, которые помогают супермаркетам экономить деньги.

Для изучения правила используются некоторые характеристики. Пусть D – множество всех транзакций. Правило $X \Rightarrow Y$ имеет поддержку S (support), если S транзакций из D содержат пересечение множеств X и Y . Достоверность правила показывает, какова вероятность того, что из X следует Y . Правило $X \Rightarrow Y$ справедливо с достоверностью C (confidence), если C транзакций из D , содержащих X , также содержат Y : $C(X \Rightarrow Y) = S(X \Rightarrow Y) / S(X)$.

Например, 75 % транзакций, содержащих хлеб, также содержат молоко. 3 % от общего числа всех транзакций содержат оба товара. Тогда 75 % – это достоверность правила, 3 % – его поддержка. В основном очевидные правила имеют поддержку и достоверность высокую (60 % и более), но не являются знаниями де-факто. Главное внимание необходимо уделять правилам, имеющим поддержку 5–10 %, именно они могут стать источником идей для рекламной акции или услуги.

Алгоритм Apriori. Основным алгоритмом, который применяется для получения ассоциативных правил, является **Apriori** (его автор – Ракеш Агравал). Данный алгоритм предназначен для поиска всех частых множеств признаков. Он является поуровневым, использует стратегию поиска в ширину и осуществляет его снизу-вверх. Основная особенность алгоритма – свойство антимонотонности. **Apriori** использует одно из свойств поддержки, гласящее: поддержка любого набора элементов не может превышать минимальной поддержки любого из его подмножеств. Благодаря этому свойству перебор позволяет обрабатывать большие массивы информации за секунды. Алгоритм **Apriori** реализован в таких программных продуктах, как Deductor Studio, Statistica, Microsoft SQL Server Analysis Services.

Технология и результаты исследования. В качестве исходных данных для анализа использовался электронный вариант кассовой ленты за один месяц продаж в магазине «Оксана» ОАО «Сахарторг» (площадь торгового зала – 400 м², 6 кассовых аппаратов).

Предварительно данные средствами VBA были очищены от 15 видов упаковки, что привело не только к удалению примерно 10 тыс. транзакций из более чем 100 тысяч, но также к исключению очевидных правил типа «товар – пакет». Предварительный частотный анализ неочищенных данных выявил, что лидером покупок в любой день месяца является упаковка. На рисунке 1 четко выраженные пики соответствуют различным видам упаковки в сырых данных.

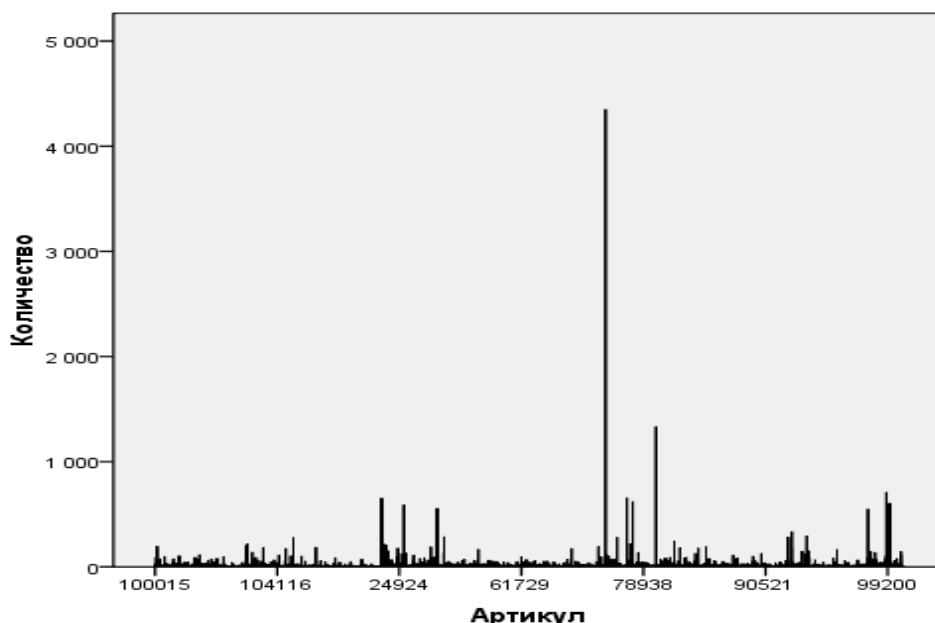


Рисунок 1 – Частотный анализ сырых данных

Результаты частотного анализа проецируются на такие задачи, как рациональное заполнение торгового зала, оптимизация складских запасов, прогнозирование спроса по товарным группам с учетом дня недели, сезона и прочих факторов практически в режиме онлайн.

Поиск ассоциативных правил среди отдельных товаров во многих случаях показывает практическое отсутствие ассоциаций с высокой (5–10 %) поддержкой. Особенно это характерно для магазинов, где велик ассортимент товаров каждого вида. Поэтому, несмотря на то что в целом поддержка ассоциации МАКАРОНЫ=>КЕТЧУП может быть очень высока, поддержка ассоциаций между отдельными видами

этих товаров, скорее всего, будет низкой. В этом случае или снижается минимальная поддержка правила (интересует именно этот сорт, производитель, расфасовка), или товары объединяются в товарные группы в зависимости от цели исследования. Отметим, что результаты при этих подходах тесно коррелируют.

Нами исследовались дневные наборы продаж за июнь при *минимальной* поддержке и достоверности соответственно 1 и 75 % для отдельных товаров и поддержке 10 % с той же достоверностью для товарных групп. Указанные параметры поиска позволяли найти 15–20 правил в каждый день продаж. Некоторые из них приведены в таблице.

Если товары	То товары
К-са ДОКТОРСКАЯ премиум в/с н/о /Гомель Батон БРАСЛАВСКИЙ в/с уп/нар.500 г	Сыр СЛИВОЧНЫЙ 50 %/Кобрин/
ЛЕЩ ср. вяленый вес/Санта/	пиво ОБОЛОНЬ Белое 1 л
Сосиски ПО-КРАКОВСКИ ПЛЮС в/с/Гомель масло КРЕСТЬЯНСКОЕ 200 г/Октябрь/	Хлеб СТАРОМОНАСТЫРСКИЙ бездрож. 0,9 Батон БРАСЛАВСКИЙ в/с уп/нар. 500г
Хлеб СТАРОМОНАСТЫРСКИЙ бездрож. 0,9 ЛИВЕРНАЯ с печенью вес	ТОМАТЫ св. ст./Брилево/
Молоко 2,8 % 1 л пленка/Гомель/ творог СТОЛОВЫЙ 2 % 250 г/Гомель/	Масло КРЕСТЬЯНСКОЕ 200 г/Октябрь/
М-з Провансаль 50 % п/п 250 г	Сыр КОСТРОМСКОЙ 45 %/Калинковичи/
ОГУРЦЫ св./Тепличное/	ТОМАТЫ св. ст./Тепличное/
Если товарная группа	То товарная группа
Крабовые палочки	Маринованная кукуруза
Йогурт	Фрукты
Макароны	Кетчуп, колбаса
Пельмени	Сметана
Сельдь	Свекла
Кукурузные хлопья	Молоко
Лимонная кислота	Рыба св. мороз.

Вышеприведенные правила четко прослеживаются, имеют достоверность 100 %, коэффициент улучшения (improvement) >1 и не все очевидны,

во всяком случае, для авторов. Графически правила в программе Statistica 7 представлены на рисунке 2.

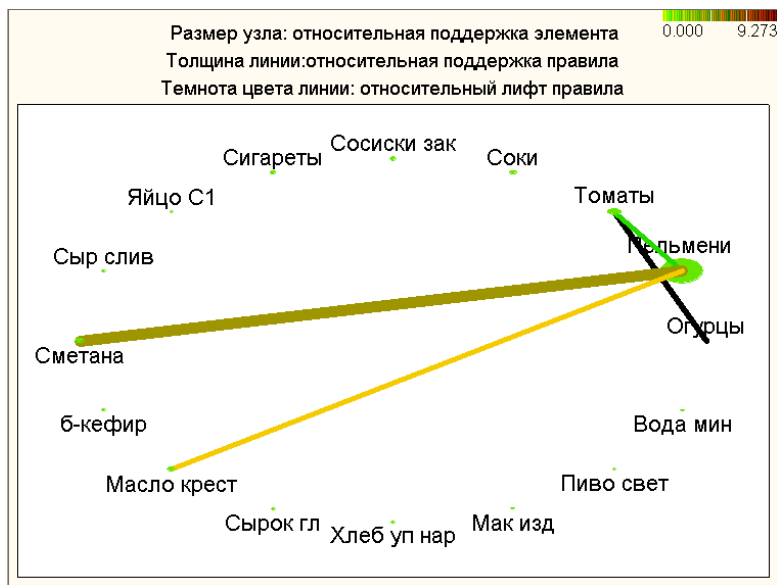


Рисунок 2 – WEB-диаграмма ассоциативных связей

Таким образом, на предприятиях розничной торговли РБ накоплена информационная база и появились предпосылки для использования инструментов бизнес-аналитики с целями решения задач сбытовой логистики. Вчерашние гастрономы, оборудованные учетно-аналитическими системами, приобретают как торговые предприятия новые возможности.

Результаты, полученные с помощью анализа оперативных данных, позволяют оптимизировать ассортимент товаров и запасы, размещение их в торговых залах, увеличивать объемы продаж за счет предложения клиентам сопутствующих товаров практически без дополнительных капиталовложений.

Литература

1. Толкачев, В.И. Логистический центр как современное средство эффективной организации производства / В.И. Толкачев // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2008. – № 2. – С. 15–17.
2. Ильин, В.И. Поведение потребителей / В.И. Ильин. – СПб., 2000.
3. Колборн, Р. Мерчандайзинг. – СПб., 2004.
4. Барсегян, А.А. Методы и модели анализа данных: OLAP и Data Mining / А.А. Барсегян [и др.]. – СПб., 2004.

Summary

On example on real retail enterprise deep analysis of transactions data base was made to show up consumer preference. Efficiency of business intelligence technique for solving sale logistics problem was shown.

09.07.2010

УДК 947/987

А. Э. Лютая

СУЧАСНЫЯ ТЭНДЭНЦЫІ РАЗВІЦЦЯ ГІСТАРЫЯГРАФІІ ГІСТОРЫІ БЕЛАРУСІ

На аснове аналізу матэрыялаў канферэнцый па гістарыяграфіі гісторыі Беларусі, даследаванняў гістарыяграфічнага характару вывучаюцца сучасныя тэндэнцыі ў развіцці гістарычнай навукі ў краіне. Акрэсліваюцца асноўныя напрамкі і гістарычныя школы, даецца ім ацэнка і выказваюцца меркаванні па важнейшых праблемах айчыннай гістарыяграфіі. Абгрунтаўваецца ідэя аб стварэнні шматтомнай працы па гістарыяграфіі Беларусі.

Распрацоўка нацыянальнай гістарычнай канцэпцыі ў Беларусі ў першай палове 90-х гг. XX ст. прадвызначыла не толькі ўвядзенне ў навучальныя праграмы гістарычных факультэтаў ВУНУ курса «Гістарыяграфія гісторыі Беларусі», але і павелічэнне ўвагі даследчыкаў да актуальных праблем гісторыі айчыннай гістарычнай навукі.

У 1993 г. Інстытут гісторыі НАН Беларусі і гістарычны факультэт БДУ правялі усебеларускую канферэнцыю гісторыкаў «Гістарычная навукі і гістарычная адукацыя ў Рэспубліцы Беларусь (новая канцэпцыя і падыходы)» [1].

Удзельнікі канферэнцыі адзначылі, што на працягу дзесяцігоддзяў савецкая гістарычная навукі ў Беларусі знаходзілася ў такіх абставінах, калі яе

галоўнай задачай з'яўлялася ідэалагічнае абгрунтаванне камуністычнага ладу і заканамернасці яго перамогі ў будучым ва ўсім свеце. Другая задача – крытыка антыкамуністычных тэорый і поглядаў ці поглядаў, якія супярэчылі марксісцка-ленінскім ацэнкам тых ці іншых гістарычных падзей. Адсюль выцякаў крытэрыў аб'ектыўнасці. Адыход ад вышэйназваных задач разглядаўся як ігнараванне аб'ектыўных адзнак, спэўзанне на буржуазныя ці рэфармісцкія пазіцыі.

П. А. Шупляк, напрыклад, сцвярджаў, што ва ўмовах таталітарнага рэжыму, які імкнуўся стварыць бязлікую супольнасць у выглядзе так званага адзінага савецкага народа, нацыянальная гісторыя не магла займаць вядучага месца не толькі ў навуцы, але і ў сістэме адукацыі. На працягу дзесяцігоддзяў яна не з'яўлялася самастойнай дысцыплінай. Ажыццяўлялася вульгарна-сацыялагічнае скажэнне гісторыі Беларусі, вымываўся яе палітычны і культурны змест. Панаваў тэзіс аб бездзяржаўнасці беларусаў да 1919 г., самоўчаліся цэлыя пласты гістарычных падзей савецкага перыяду гісторыі. Усё гэта мела на мэце не дапусціць фарміраванне ў беларускага народа разумення сябе як самастойнай асобнай нацыі, этнасу на працягу многіх стагоддзяў да савецкага перыяду, пазбавіць яго пачуцця нацыянальнай годнасці і патрыятызму [1, с. 3].

Аднак аналіз дакладаў і тэзісаў дазваляе сцвярджаць не толькі аб метадалагічным крызісе 90-х гг. XX ст., але і аб ваяўнічым настроі гісторыкаў, якія засталіся на марксісцка-ленінскіх пазіцыях [1, с. 23, 44–46, 171–174, 196–198].

Не перамаглі метадалагічны крызіс і спробы беларускіх гісторыкаў абмеркаваць гэтае пытанне ў час правядзення рэспубліканскіх канферэнцый [2] і пры выданні зборнікаў навуковых артыкулаў [3] у 90-я гг. XX ст.

Дыскусія паміж староннікамі марксісцка-ленінскай метадалогіі і тымі, хто імкнуўся пазбавіцца ад дагматычных падыходаў у гістарычных даследаваннях, прадоўжылася і на навуковай канферэнцыі, прысвечанай 70-годдзю Інстытута гісторыі НАН Беларусі, праведзенай у Мінску 6–7 кастрычніка 1999 г. Грунтоўныя даклады І. М. Ігнаценкі, М. П. Касцюка, Г. В. Штыхава, А. М. Лютага прысвячаліся актуальным праблемам гістарыяграфіі гісторыі Беларусі, пастаноўцы новых задач, якія неабходна было вырашыць беларускім гісторыкам. Праблемны характар насілі даклады Л. Д. Побаля «Спрэчныя пытанні ў гістарычнай археалогіі Беларусі», Л. У. Дучыца «Гістарыяграфія праблемы балта-славянскага сінтэзу ў паходжанні беларусаў», В. М. Ляўко «Актуальныя пытанні гісторыі Беларусі ранняга сярэднявечча ў сучасных даследаваннях», А. К. Краўцэвіча «Актуальныя праблемы беларускай гістарыяграфіі перыяду сярэднявечча», В. В. Шведы «Гістарыяграфія палітыкі царызму ў Беларусі канца XVIII – першай паловы XIX ст.», Л. М. Лыча «Нацыянальнае пытанне на Беларусі ў публіцыстыцы 1920-х гадоў», У. І. Кузьменкі «Беларусь у другой сусветнай вайне: аспекты сучаснага падыходу да праблемы» і інш. Адстойвалі свае марксісцкія погляды ўдзельнікі канферэнцыі, якія разглядалі пытанні гістарыяграфіі сацыяльна-экана-

мічнай гісторыі Беларусі і праблему станаўлення беларускай нацыі (В. П. Панюціч, М. М. Шаўчэня, М. У. Смяховіч і інш.) [4].

Становішча гістарычнай навукі ў Рэспубліцы Беларусь у пачатку XXI ст. можна даследаваць, калі прааналізаваць матэрыялы навукова-практычных канферэнцый. Такую спробу зрабіў П. Ц. Петрыкаў у манаграфіі «Очерки новейшей историографии Беларуси (1990-е – начало 2000-х годов)» [5]. Але гэтая спроба была не толькі няўдалай, але і неаб'ектыўнай. Яго метадалагічныя падыходы выкладзены ўжо на першых старонках манаграфіі. Аўтар сцвярджае, што «классовое содержание исторической науки устранить невозможно», а «попытки некоторых современных историков отказаться от классового содержания исторических реалий могут вызывать только иронию», таму «мнения некоторых белорусских историков в 1990-х – начале 2000-х годов о деполитизации, департизации и деидеологизации исторической науки не имеют под собой научной основы и не могут отражать объективный политизированный процесс истории белорусского народа» [5, с. 4].

У якасці найбольш характэрных прыкладаў П. Ц. Петрыкаў прыводзіць аналіз матэрыялаў міжнароднай навуковай канферэнцыі, праведзенай у Гродзенскім дзяржаўным універсітэце імя Янкі Купалы «Актуальныя праблемы гісторыі Беларусі: стан, здабыткі і супярэчнасці, перспектывы развіцця» [6] і рэспубліканскай навукова-практычнай канферэнцыі па гістарыяграфіі, арганізаванай БДПУ імя Максіма Танка «Сучасныя праблемы гістарыяграфіі гісторыі» [5, с. 194–224].

На канферэнцыі ў Гродне, адзначае П. Ц. Петрыкаў, галоўная ўвага ўдзялялася навуковаму аналізу гісторыі Беларусі, метадалогіі і гістарыяграфіі. Аўтар зноў сцвярджае, што грунтоўнай базай гістарычнай навукі выступае дыялектычна-матэрыялістычная аснова і фармацыйны падыход, ці прынцып, даследавання ўсіх праблем развіцця грамадства. Ён лічыць, што і ў далейшым «деление... истории по формациям, от низших ступеней к высшим, останется надежной методологической основой исторической науки» [5, с. 197], спасылаючыся на даклады А. М. Нечыхрына і М. А. Сакаловай.

П. Ц. Петрыкаў, безумоўна, заўважыў, што агульную ацэнку дасягненняў беларускай гістарычнай навукі далі М. С. Сташкевіч і М. П. Касцюк і тое, што М. С. Сташкевіч аб'ектыўна ацаніў не толькі дасягненні айчынай гістарыяграфіі, але і даказаў, што дамінуючая ў савецкі час ідэалогія КПСС – КПБ не заўсёды спрыяла «объективному анализу истории белорусского народа» [6]. П. Ц. Петрыкаў таксама лічыць, што айчынная гістарыяграфія знаходзілася ў ідэалагічных і метадалагічных рамках марксісцка-ленінскага вучэння, аднак нельга «не навучна в прапагандысцка-політычных цэлях трэціраваць это учение как какую-то ошибку истории» [5, с. 199].

Рэзка крытыкуе П. Ц. Петрыкаў і даклад А. К. Краўцэвіча, які сцвярджаў, што «ў асяроддзі беларускіх гісторыкаў абазначыўся ідэалагічны раскол, не заўсёды прыкметны, але ад таго не менш глыбокі. Шматлікі атрад дыпламаваных спецыялістаў падзелены на два процілеглыя лагеры: гісторыкаў,

якія працуюць у кантэксце нацыянальнай гістарыяграфіі, і гісторыкаў-прапагандыстаў, якія на замову ўлады рэаніміруюць каланіяльную прарасійскую гісторыю Беларусі» [6, с. 9], М. С. Сташкевіча, які падзяліў гісторыкаў канца ХХ – пачатку ХХІ ст. на тры групы: кансерватыўна-дагматычная; староннікаў «творческага созидательного подхода»; тых, хто патрабуе поўнага дэмантажы савецкай гістарычнай навукі. Да першай групы ён аднёс членаў грамадскіх аб'яднанняў Славянскага сабора «Белая Русь» і «Гістарычныя веды», назваўшы прозвішча А. І. Залескага [6, с. 12–13]. М. П. Касцюк да другой групы гісторыкаў, лічыць П. Ц. Петрыкаў, аднёс аўтараў «Нарысаў гісторыі Беларусі» (у 2 ч., Мінск, 1994–1995), «работавших ранее И. М. Игнатенко, Я. С. Павлова, Р. П. Платонова, А. Ф. Хацкевича и работающих Г. Я. Голенченко, Л. М. Лыча и В. И. Новицкого» [5, с. 201].

У сувязі з гэтым асабліваю цікавасць у П. Ц. Петрыкава выклікае праблема вызначэння характару барацьбы беларускага народа ў сярэдзіне ХVII ст., якую закрануў удзельнік канферэнцыі з Гомеля С. А. Чаропка. Ён прыводзіць погляды І. М. Ігнаценкі, Л. С. Абеццдарскага, У. М. Ігнатоўскага, В. І. Мялешкі і іншых аўтараў. У якасці мэты вайны 1648–1651 гг., на думку С. А. Чаропкі, было не ўз'яднанне з Расіяй ці ліквідаванне феадальнага ладу ў цэлым, а барацьба супраць усеўладдзя шляхты з мэтай яе поўнага знішчэння [6, с. 258].

Трэба адзначыць, што ў 2009 г. С. А. Чаропка абараніў кандыдацкую дысертацыю «Казацка-сялянская вайна ў Беларусі 1648–1651 гг.» [7], у якой ён некалькі змяніў погляды на характарыстыку падзей на тэрыторыі Беларусі ў сярэдзіне ХVII ст. Аўтар падрабязна апісвае ход казацка-сялянскай вайны і ўплыў на яе нацыянальна-вызваленчага руху. Аднак у дысертацыі адсутнічае адказ на пытанне: чаму падзеі на тэрыторыі Беларусі насілі толькі антыфеадальны характар, а на тэрыторыі Украіны – нацыянальна-вызваленчы?

Таксама не вызначаны сацыяльна-эканамічныя, этнаканфесійныя, палітычныя і культурныя прычыны барацьбы, склад удзельнікаў узброеных выступленняў і характар барацьбы.

С. А. Чаропка сцвярджае, што «узмацненне нацыянальнай свядомасці ўкраінцаў напрыканцы ХVI – у першай палове ХVII ст. разам з замацаваннем казацтва як магутнай сацыяльнай сілы сталі галоўнымі фактарамі зараджэння вызваленчай барацьбы на Украіне» [7, с. 38].

Заўважым, што ў першай палове ХVII ст. беларусы і ўкраінцы ўспрымаліся як «русіны», праваслаўнымі не толькі палякамі, рускімі, але і насельніцтвам гэтага рэгіёну. Таму, калі Б. Хмяльніцкі выступіў за ўтварэнне незалежнай казацкай дзяржавы, то да казацкіх зямель ён аднёс «правінцыі Сармацкія, або казацкія нашы рускія, ад Падолля, Валыні... аж да Самой Вільні і Смаленска, а менавіта зямлю Кіеўскую, Галіцкую, Львоўскую... Мсціслаўскую, Віцебскую і Полацкую» [7, с. 42]. Тым больш вядома, што 40% запарожскага казацтва складалі выхадцы з тэрыторыі Беларусі і 45 % – з тэрыторыі Украіны [8].

У гэтай сувязі спроба С. А. Чаропкі вырваць падзеі, якія праходзілі ў сярэдзіне ХVII ст. на тэрыторыі Беларусі і назваць іх казацка-сялянскай вайной, што

насіла толькі антыфеадальны характар, нам здаецца памылковай.

Канферэнцыя ў Гродне прадэманстравала ўзважаны падыход і да праблем гісторыі Беларусі савецкага перыяду. Палеміку выклікалі артыкулы В. В. Баранавай і У. І. Навіцкага, прысвечаныя рэпрэсіям і антысавецкім настроям у БССР [5, с. 206–207]. Адзначым, што гэта складаная і вельмі актуальная праблема толькі абазначана і патрабуе аб'ектыўнага і комплекснага даследавання.

Значны ўклад у гістарычную навуку ўнесла спецыяльная Рэспубліканская навукова-практычная канферэнцыя па гістарыяграфіі, праведзеная кафедрамі гісторыі Беларусі і ўсеагульнай гісторыі БДПУ імя Максіма Танка ў лістападзе 2003 г. [9]. У 5 працаваўшых секцыях выступілі 173 удзельнікі. А. М. Люты адзначыў, што з утварэннем Рэспублікі Беларусь узнікла неабходнасць распрацоўкі нацыянальнай канцэпцыі гістарычнай навукі і адукацыі, выказаў аб'ектыўную незадаволенасць прапановай некаторых гісторыкаў адмовіцца ад вывучэння асобнага курса гісторыі Беларусі, а айчынную гісторыю і культуру разглядаць у час выкладання рэгіянальнай гісторыі (усходняга славянства, Расіі, СССР, дзяржаў і народаў СНД), тлумачачы такі падыход тым, што большасць дзяцей Беларусі сваёй роднай мовай лічаць рускую [9, с. 5].

Ю. А. Заяц звярнуў увагу на працы гісторыкаў і археолагаў перыяду феадальнай раздробленасці [9, с. 15–23], І. Б. Канапакі – вывучэнне гісторыі татар у ВКЛ [9, с. 96–106], А. Ф. Рацко – аналіз сялянскай рэфармы 1861 г. у Беларусі, вылучыўшы як дасягненні, так і недахопы ў гістарыяграфіі гэтай праблемы [9, с. 173].

Адзначаючы гэта, П. Ц. Петрыкаў убачыў неабходнасць вывучэння становай дзейнасці ўрада Расіі і мясцовых органаў улады ў Беларусі. Ён піша: «Да, былі самодержцы, былі царские «сатрапы», которые подавляли террор экстремистов против властей, подавляли восстания и революции, под тяжестью которых... рухнуло и самодержавие. Но была, кроме этого, и повседневная «рутинная» работа власть имущих по развитию экономики, образования и науки, культуры и духовности» [5, с. 212]. А дзе ж факты, якія маглі б падцвердзіць гэты тэзіс аб клопатах расійскага самадзяржаўя па развіцці эканомікі, адукацыі, навукі, культуры і духоўнасці беларускага народа?

Асобую цікавасць выклікае даклад А.С. Рабкова, прысвечаны вайне 1812 г. у Беларусі [9, ч. 1, с. 50], выступленні Е. А. Рабковай, Дз. А. Трафімовіча, Э. С. Ярмаўска, Г. А. Астрогі, Я. У. Пчэльніка, Дз. В. Лянкевіча па вывучэнні гісторыі канфесій у Беларусі [9, ч. 1, с. 47, 121; ч. 2, с. 283, 440; ч. 3, с. 527, 576], М. М. Забаўскага па гістарыяграфіі паўстання 1863–1864 гг. [9, ч. 2, с. 262–267] і С. Б. Марозава – аб асобе Віленскага генерал-губернатора М. М. Мураўёва [9, ч. 2, с. 348–351].

Праблема тэндэнцыі ў гістарыяграфіі гісторыі Беларусі ў канцы ХХ – ХХІ ст. прысвяціў грунтоўны даклад акадэмік НАН Беларусі М. П. Касцюк. Ён падвёў вынікі канферэнцыі і вызначыў задачы даследчыкаў на бліжэйшы час [9, ч. 2, с. 401–405].

28 сакавіка 2008 г. кафедрамі гісторыі Беларусі і новай і навейшай гісторыі БДПУ імя Максіма Танка была праведзена Рэспубліканская навукова-тэарэтычная канферэнцыя «Гістарыяграфія гісторыі Беларусі, новай і навейшай гісторыі краін Еўропы і ЗША», на якой працавалі тры рабочыя секцыі па гістарыяграфіі айчыннай гісторыі [10].

Аналіз дакладаў і выступленняў удзельнікаў канферэнцыі сведчыць, што ў апошнія гады даследчыкі не толькі цікавяцца невывучанымі пытаннямі гісторыі Беларусі, але і пераглядаюць вынікі навуковых пошукаў папярэднікаў. Асаблівы інтарэс выклікаюць разнастайныя праблемы гісторыі ВКЛ. Так, з 19 дакладаў на секцыі «Гістарыяграфія гісторыі Беларусі са старажытных часоў да канца XVIII ст.» 11 прысвячалася гістарыяграфіі гісторыі Беларусі ў складзе ВКЛ (пытанні знешняй і ўнутранай палітыкі, гісторыі выхаваўча-адукацыйнага працэсу, гістарыяграфіі гісторыі «праваслаўнага пытання» ў ВКЛ і інш.).

Перыяд гісторыі Беларусі канца XVIII – пачатку XX ст. гістарыяграфічна даследаваны слабеі. Доклады прысвячаліся гістарыяграфіі гісторыі правядзення рэформ расійскага самадзяржаўя на землях Беларусі, развіццю эканомікі краю, гісторыі гарадоў і мястэчак, мясцовага сялянскага самакіравання, праблемам гарадска-палітычнага руху і думкі ў Беларусі. Цікавымі і змястоўнымі выступленнямі былі

даклады А. М. Філатавай «Асаблівасці працэсаў паланізацыі і русіфікацыі: гістарыяграфія праблемы» [10, ч. 1, с. 157–160], А. У. Унучак «Феномен «заходнерусізму» ў беларускай гістарыяграфіі» [10, ч. 1, с. 169–172], А. І. Багдановіча «Гістарыяграфія правядзення ў Беларусі ідэалогіі расійскага самадзяржаўя ў 1772–1917 гг.» [10, ч. 1, с. 173–176] і М. М. Забаўскага «Ліберальны друк у грамадска-палітычным жыцці Беларусі (1906–1917 гг.): гістарыяграфія пытання» [10, ч. 1, с. 192–194].

Гістарыяграфія гісторыі Беларусі XX – пачатку XXI ст. (секцыя 3) была прадстаўлена дакладамі па гісторыі даследаванняў праблем нацыянальнага і рэвалюцыйнага рухаў у Беларусі, сацыяльна-эканамічнага і палітычнага развіцця БССР, Вялікай Айчыннай вайны, гістарыяграфіі гісторыі этнічных меншасцей у Беларусі і інш. З’явіліся гістарыяграфічныя працы тэарэтычнага характару Л. Ф. Шырко [10, ч. 2, с. 3–5] і Т. С. Будзянковай [10, ч. 2, с. 148–151]. Такім чынам, адбываецца распрацоўка тэарэтычных гістарыяграфічна-крыніцазнаўчых манаграфічных даследаванняў актуальных праблем гісторыі Беларусі, здольных не толькі падвесці вынікі даследаванняў, але і вызначыць задачы плённай працы гісторыкаў. На канферэнцыях прапаноўвалася стварэнне шматтомнай працы па гістарыяграфіі гісторыі Беларусі, бо магчымасці яе напісання і падрыхтавання кадры ў Рэспубліцы Беларусь ёсць.

Літаратура

1. Усебеларуская канферэнцыя гісторыкаў «Гістарычная навука і гістарычная адукацыя ў Рэспубліцы Беларусь (новыя канцэпцыі і падыходы)» : тэз. дакл. і паведамленняў, Мінск, 3–5 лют., 1993 г. – Мінск, 1993.
2. Методологические проблемы исторической науки : материалы респ. науч.-теорет. конф., Минск, 29 сент. – 1 окт. 1992 г. – Минск, 1992.
3. Пытанні гісторыі і метадалогіі гістарычнай навукі : зб. арт.– Мінск, 1997.
4. Гістарыяграфія гісторыі Беларусі: стан і перспектывы развіцця : матэрыялы навук. канф., прысвечанай 70-годдзю Ін-та гісторыі НАН Беларусі, Мінск, 6–7 кастр., 1999 г. – Мінск, 1999.
5. *Петрыков, П.Т.* Очерки новейшей историографии Беларуси (1990-е – начало 2000-х годов) / П.Т. Петриков. – Минск, 2007.
6. Актуальныя праблемы гісторыі Беларусі: стан, здабыткі і супярэчнасці, перспектывы развіцця : у 4 ч. – Гродна, 2003. – Ч. 1 – С. 9.
7. *Чаропка, С.А.* Казацка-сялянская вайна ў Беларусі 1648–1651 гг. : дыс. ... канд. гіст. навук / С.А. Чаропка.– Мінск., 2009.
8. *Кадира, В.Н.* Антифеодальная борьба во второй половине XVI – первой трети XVII в. : автореф. ... канд. ист. наук / В.Н. Кадира.– Минск, 2008. – С. 12.
9. Сучасныя праблемы гістарыяграфіі гісторыі : рэсп. навук.-практ. канф., г. Мінск, 28 ліст. 2003. : у 3 ч. – Мінск, 2003.
10. Гістарыяграфія гісторыі Беларусі, новай і навейшай гісторыі краін Еўропы і ЗША : рэсп. навук.-тэарэт. канф., г. Мінск, 28 сак. 2008 г. : у 2 ч. – Мінск, 2008.

Summary

Based on the analysis of conference proceedings on the historiography of the history of Belarus, research, historiography examines the nature of the current trends in the development of historical science in the country. Marks the main and historical schools, given their score and put forward arguments about the critical issues of national historiography. Substantiates the idea of creating multi-volume work on the historiography of Belarus.

05.04.2010

И. В. Мандрик

КАЧЕСТВО РАБОТЫ ВУЗА – В ЕДИНСТВЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО И НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ПРОЦЕССОВ

Излагаются существующие проблемы в подходе к научно-исследовательской работе в вузе, пути решения задач обеспечения образовательного и научно-исследовательского процессов при проведении аудиторных и внеурочных занятий.

В мире набирает силу глобальная трансформация. В развитых государствах осуществляется переход к формированию общества нового типа, где на первый план выходит производство и потребление знаний. Предстоит нелегкая задача – поставить образование впереди экономического и культурного развития.

Белорусское общество не может оставаться в стороне от мировых процессов. Вхождение страны в сферу деятельности мирового сообщества нуждается в воспитанном и образованном молодом поколении. Основным фактором прогрессивного развития Беларуси является человеческая креативность. В республике сформирована государственная программа исследований приоритетных областей жизни и деятельности человека. Оказывается всемерное содействие развитию конкурентоспособных научных школ. Национальная академия наук Беларуси, другие учреждения, в том числе вузы, ведут разработку и внедрение в производство современных технологических процессов, проектируют пути формирования социально ориентированного государства.

Подтверждается тезис: там, где создается наиболее благоприятная для творчества атмосфера, рождаются новые идеи, создаются инновационные технологии, имеются интеллектуальные прорывы. Это положение присуще как государству, так и отдельным учреждениям.

Установка на развитие научно-исследовательской работы в МИТСО на 2008 год состояла в том, чтобы этот вид деятельности преподавателей и студентов соответствовал потребностям учредителя – ФПБ, национальной экономики и системы образования республики. В соответствии с этим для научной разработки выбрана тема: «Совершенствование механизма регулирования трудовых и социальных отношений в системе социального партнерства и диалога». На кафедрах проведено теоретическое обоснование выбора темы, определены направления для поиска, сформирована рабочая гипотеза, разработан инструментарий, установлены сроки обработки и интерпретации полученных данных.

Потенциал профессорско-преподавательского состава Витебского филиала (50 % имеют ученые звания и степень), материально-техническая обеспеченность позволяют организовать научно-исследовательскую работу по избранной теме и успешно осуществлять руководство научно-исследовательской работой студентов.

Среди положительных факторов – создание в библиотеке читального зала для научных работников с современным оборудованием, выходом в интернет, богатым книжным фондом.

Режим работы, учебная нагрузка преподавателей построены так, чтобы аудиторные занятия, создание авторских курсов лекций, методических

пособий способствовали исследованию общей темы, подготовке в плане ее развития статей, тезисов, выступлений на научных конференциях. За 2008 год преподавателями опубликовано в научных журналах, сборниках трудов более 80 статей, тезисов, докладов, сделано 12 внедрений в производство, что значительно превышает результаты предыдущих лет по объему и по качеству.

В развитии основной темы внимание сосредоточено на исследовании процессов и проблем развития человека в неразрывном единстве его функций как труженика, потребителя и субъекта свободного времени.

Филиал не препятствовал раскрытию и тем, которые оказались более понятными для отдельных преподавателей и нужных для общества. Преподавателям, ведущим диссертационные исследования, предоставлялось преимущественное право на участие в научных конференциях, публикациях, работу в интернете, получение консультаций специалистов.

Как важная часть учебного процесса, как стартовая площадка для талантливой молодежи рассматривается в филиале участие студентов в научно-исследовательской работе. Система вовлечения в нее студентов начинается с первого года учебы и продолжается пять лет. Организована работа научных секций, создано четкое положение о НИРСе. Студенты, чьи работы отвечают требованиям, выезжают на научные конференции в другие вузы, лучшие работы представляются на Республиканский конкурс научных работ студентов вузов Республики Беларусь. Из пяти направленных в 2008 г. на конкурс работ, четыре отмечены третьей категорией. Эта высокая оценка. Ее получили работы, выполненные корректно с точки зрения методики, где на экспериментальном материале произведен авторский анализ, сделаны выводы о характере исследуемого явления. Несомненно, что эти работы связаны с решением творческой задачи, объект которой требовал изучения.

Реальное, а не формальное участие в научных исследованиях в нашем филиале возведено в определяющий ранг рейтинга как преподавателя, так и студента. Достижения в этой сфере деятельности рассматриваются при назначении стипендий, определении размера оплаты преподавателей, снижении оплаты за обучение.

Мы намерены менять формы сотрудничества со школами, колледжами, в полной мере использовать тот потенциал, который может многократно возрасти при эффективном с ними взаимодействии. Качественное и эффективное сотрудничество по подготовке специалистов для страны – это более многоплановая деятельность, чем заключение договоров и согласование учебных дисциплин. Для этого со стороны вуза будет осуществляться продуманная система мер по развитию творческих способностей

учащихся, ориентации их на научную деятельность и осознанную учебу в вузе. Она предусматривает организацию выставок студенческих научных работ, проведение конференций, круглых столов, выступлений с научными разработками перед студенческой аудиторией, в школах и колледжах перед учащимися.

С учетом важности в школах и средних специальных учреждениях образования гуманитарных дисциплин, профессорско-преподавательский состав филиала осуществляет фундаментальные исследования по педагогике, психологии, истории, философии, культурологии и правоведению.

Однако следует признать, что критическое высказывание главы государства и руководителей Министерства образования (эту мысль на совещании с ректорами вузов провел губернатор Витебской области А. Н. Косинец) о недостаточном уровне научных исследований в вузах и невысоком интересе к ним ученых-преподавателей относится и к нашему коллективу. По-прежнему научно-исследовательская работа слабо координируется с головным вузом, вузами области, научно-исследовательскими институтами и организациями республики. Не заключаются контракты научного исследования с предприятиями и организациями. У части преподавателей потеряны навыки исследовательской деятельности. Преподаватели кафедры экономики и менеджмента (в составе кафедры имеется 10 кандидатов наук) не принимали участия в научных разработках перспективного развития региональной экономики.

Ситуация, в которой вуз при обучении является передатчиком знаний, не только устарела, она – нетерпима. Наряду с совершенствованием опыта прошлых лет необходимо находить более современные, действенные подходы к единению образовательного и научно-исследовательского процессов. Подготовка высококвалифицированного специалиста творческого типа, конкурентоспособного в вузе может проходить только с использованием научно-исследовательского принципа.

С 2008/2009 учебного года период обучения в вузе на многих специальностях (экономисты, менеджеры, логисты и др.) сократился на целый год. При таком положении подготовка специалистов требует внедрения менеджмента качества, вовлечения преподавателей и студентов в активную деятельность по совершенствованию образовательного и научного процессов. Это же положение заставляет внедрять в учебный процесс инновационные формы и методы, в том числе усиливать взаимосвязь с НИРС.

Однако не все преподаватели к этому готовы. Анализ представленных студентами за учебный год работ, которые именовались как научные (иногда на стороне студента находился научный руководитель), свидетельствует, что у многих из них отсутствовал научный подход. Происходило это в силу недостаточной подготовленности студентов к восприятию того, что в реальности можно назвать исследованием. Порой студенты вместо того, чтобы сосредоточиться на выбранной теме, с последующим развитием и совершенствованием ее до нужного содержания, брали на себя непосильные задания: начинали разработку

3–4 тем одновременно. В школе, как известно, многие учащиеся не получили умения отличить научность от обычного переписывания с источника.

В вузе также не создана целостная программа действий по приобщению студента к творческому поиску. Особенно это заметно на начальном, адаптационном периоде. Научные руководители забывают объяснить, как правильно сформулировать план написания научной темы, подобрать методологию и методы исследования. Отдельные руководители еще не осознали, как адаптировать студента к поиску и осмыслению имеющейся литературы, а в дальнейшем сориентировать на написание творческой работы, заслуживающей названия исследовательской. Такое положение указывает на необходимость методического и дидактического обеспечения организации исследовательской работы студентов.

Основным звеном постановки научно-исследовательской работы остается кафедра. Здесь должны формироваться основополагающие темы, оказывать помощь преподавателям и студентам в выборе направления исследования, осуществляться постоянный контроль за выполнением намеченной цели. Кафедра может и обязана организовывать и проводить научные конференции, круглые столы, методические семинары по разрабатываемой теме с приглашением ученых других вузов. На кафедрах следует обдумать вопросы подходов к НИРСу. Необходимо расстаться с образом студента-исследователя, механически переписывающего тексты источников. Важнейшей задачей нужно считать ориентацию студентов на НИРС, на развитие через НИРС у них интереса к науке и любознательности по отношению к приобретаемым знаниям. Для этого каждый преподаватель обязан ввести образовательный процесс в исследовательский вариант. Посредством собственного примера учить студента наблюдать, думать, изучать, сопоставлять, находить истину или видеть, что для открытия истины необходимы новые наблюдения, новое прочтение текста, понимание подтекста, экспериментирование.

Вышеизложенное свидетельствует, что образование и наука не могут быть разобщенными. Разделив их в вузе, мы не получим учебный процесс, ориентированный на высокий стандарт. Развитие общества, воспитание разносторонней, инициативной и самостоятельной личности требует колоссального напряжения сил и энергии. В этой связи важно решить несколько проблем. Самая важная – преодолеть инерцию в собственных рядах; ставить перед собой напряженные, но реальные цели, добиваться их выполнения; обеспечить единство образовательного и научно-исследовательского процессов при проведении занятий и во внеаудиторное время.

Отсюда требования: в вузах должен закрепиться преподаватель, способный соединить исследовательскую и образовательную деятельность. Преподаватель вуза рассматривается как человек, способный генерировать идеи и формировать научное мышление студента, давать студенту не абстрактное образование, а воспитывать его для жизни в прогрессивно развивающемся обществе.

Summary

We present problems in the approach to research in the university, how to meet the challenges of education and research processes in the classroom and the overtime session.

05.06.2009

П. И. Мисуно

ПРОБЛЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Раскрываются недостатки существующей системы материального стимулирования исследовательской деятельности в научных организациях Республики Беларусь. Предлагается авторское решение данной проблемы. Внедрение новой системы, по мнению автора, позволит повысить уровень заинтересованности ученых Беларуси в создании новых знаний на благо своего государства.

Научный труд способен создавать знания, которые при благоприятном сочетании обстоятельств являются основой для производства новых уникальных продуктов, повышающих уровень технологического уклада государства. В связи с этим без соответствующего стимулирования получения новых знаний прорыв в технологиях, обеспечивающий экономическую и политическую независимость страны и процветание ее граждан, невозможен.

Проблема стимулирования, прежде всего материального, является актуальной и для Республики Беларусь. Об этом, в частности, свидетельствует яркий пример из практики одного из ведущих белорусских научных учреждений, в котором месячная ставка младшего научного сотрудника однажды оказалась меньше премии, полученной за дневное перетаскивание по коридорам и лестницам старой литературы для последующей ее сдачи на макулатуру.

Опыт исследовательской деятельности позволяет утверждать, что сегодня в нашей стране обрело развитие стимулирование получения должности сотрудника в научном учреждении как таковой, но никак не честных побуждений, особенно молодых специалистов, к научной деятельности. Распространены случаи, когда человек поступает в аспирантуру, чтобы получить отсрочку от армии, устраивается научным сотрудником, чтобы иметь достаточно времени для параллельного выполнения высокооплачиваемых работ для иных коммерческих структур. С материальной точки зрения понять таких людей можно. Но стоит ли поощрять функционирование подобной практики, приносящей пользу только иждивенческим интересам отдельных личностей, в ущерб научно-инновационному развитию государства? Однозначно, нет.

Один из путей решения поставленной проблемы – изменение подходов к материальному стимулированию исследовательской деятельности в научных учреждениях Республики Беларусь, чтобы оно привело к притоку молодых научных кадров и вытеснило из науки случайных людей.

Принципиальные основы материального стимулирования труда, в том числе научного, закладываются государством. Необходимо отметить, что в этом плане, в рамках проводимой политики либерализации экономики нашей страны, за последнее время произошли определенные позитивные сдвиги (например, вступившая в действие с 1 сентября 2009 г. новая редакция Единой тарифной сетки, Указ Президента Республики Беларусь от 07.09.2009 г.

№ 441 «О дополнительных мерах по стимулированию научной, научно-технической и инновационной деятельности», постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 26.04.2010 г. № 60 «Об утверждении Инструкции о порядке определения тарифных ставок и должностных окладов работников коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь и их отдельных положений»).

По нашему мнению, практический эффект от рамочных условий, зафиксированных на общегосударственном уровне, может быть обеспечен в случае их подкрепления инициативой, рождаемой на микроуровне. Поэтому «родителями» лучшей в сравнении с существующей системы материального стимулирования исследовательской деятельности в научных учреждениях Республики Беларусь должны быть сами научные работники и именно те из них, кто пришел в науку ради получения новых и ценных знаний. Инструментом, посредством которого возможно и, на наш взгляд, целесообразно повышать эффективность материального стимулирования научной деятельности, является коллективный договор, прописывающий условия оплаты труда работников предприятия.

Полагаем, что система оплаты научной деятельности, оговариваемая в коллективном договоре, должна задаваться комплексом критериев, устанавливающих прямую зависимость между размером заработной платы ученого и уровнем достигаемых им результатов. При этом комплекс критериев должен быть двухступенчатым.

Критерии первой ступени должны гарантировать получение работником заработной платы в размере, при котором обеспечивается безубыточная деятельность организации при одновременном соблюдении требования выполнения плановых объемов научно-исследовательских работ (НИР) на очередной год. При этом должны приниматься во внимание различия по категориям работников в сложности труда, его содержании и специфике. Необходимо, чтобы на практике это выглядело следующим образом. Работник должен знать: во-первых, какой плановый объем научно-исследовательских работ доведен руководством организации структурному подразделению, где трудится работник, на очередной год; во-вторых, что этот объем работ гарантирует организации нормальный уровень результативности ее

производственно-хозяйственной деятельности; в третьих, что при выполнении данного объема работ ученый получит заработную плату в размере, который определен в составе затрат на оплату труда, входящих в плановую себестоимость выполнения научно-исследовательских работ.

Критерии второй ступени должны устанавливать зависимость дополнительной оплаты труда научных работников за выполнение научно-исследовательских работ, не предусмотренных планом, а также за достижение прочих результатов в научной деятельности. К критериям данной ступени считаем целесообразным отнести: выполнение научно-исследовательских работ сверх установленных по плану; руководство НИР при условии обеспечения плановых объемов НИР и отсутствии рекламаций заказчика; выполнение функций ответственного исполнителя НИР при условии обеспечения плановых объемов НИР и отсутствии рекламаций заказчика; участие в международных и республиканских научных, научно-практических и научно-теоретических конференциях с публикацией докладов в сборниках конференций; публикацию статей в иностранных и отечественных научных и научно-практических журналах без соавторов и в соавторстве; цитируемость статей в опубликованных литературных источниках; внедрение результатов исследования, зафиксированное актом; получение патента на изобретение. В зависимости от степени выполнения условий, заданных критериями второй ступени, дополнительный заработок работника устанавливается в процентном соотношении к основной заработной плате, в размерах, кратных базовой величине, или иным обоснованным способом.

В формальном выражении фонд заработной платы научного работника в соответствии со старой системой оплаты труда можно описать следующим образом:

$$\Phi ЗП_{\text{общ}}^{\text{ст}} = \text{ТО} \times K_{\frac{\pi}{\xi}} \times \left(1 + \frac{\text{ПД}_{\%}}{100} + \frac{\text{УчСт}_{\%}}{100} + \frac{\text{Нид}_{\%}}{100} + \frac{\text{ПД}_{\%} \times \text{Нид}_{\%}}{1000} + \frac{\text{Пр}_{\%}}{100} + \frac{\text{ПД}_{\%} \times \text{Пр}_{\%}}{1000} \right), \quad (1)$$

где $\Phi ЗП_{\text{общ}}^{\text{ст}}$ – фонд заработной платы научного работника в соответствии со старой системой оплаты труда;

ТО – тарифный оклад;

$K_{\frac{\pi}{\xi}}$ – снижающий (повышающий) коэффициент к тарифному окладу (0,93-2,0);

$\text{ПД}_{\%}$ – процент повышения расчетного тарифного оклада, определяемого как произведение тарифного оклада на снижающий (повышающий) коэффициент к тарифному окладу, по Декрету Президента Республики Беларусь № 29 от 26.07.1999 г.;

$\text{УчСт}_{\%}$ – процент доплаты за ученую степень;

$\text{Нид}_{\%}$ – процент надбавок и доплат к исходному окладу, определяемому как сумма расчетного тарифного оклада и размера его повышения по Декрету Президента Республики Беларусь от 26.07.1999 г. № 29;

$\text{Пр}_{\%}$ – процент премии, входящей в себестоимость, в исходном окладе.

Формула расчета фонда заработной платы научного работника по новой системе оплаты труда, основанной на применении комплекса двухступенчатых критериев, имеет следующий вид:

$$\Phi ЗП_{\text{общ}}^{\text{нов}} = \text{ТО} \times \left(1 + \sum_1 K + \sum_2 K \right),$$

где $\Phi ЗП_{\text{общ}}^{\text{нов}}$ – фонд заработной платы научного работника по новой системе оплаты труда, основанной на применении комплекса двухступенчатых критериев;

$\sum_1 K$ – сумма доплат к тарифному окладу за выполнение условий, задаваемых критериями первой ступени;

$\sum_2 K$ – сумма доплат к тарифному окладу за выполнение условий, задаваемых критериями второй ступени.

Таким образом, наличие в системе оплаты исследовательской деятельности критериев первой ступени должно стимулировать работников на качественное и своевременное выполнение плановых объемов научно-исследовательских работ, наличие критериев второй ступени призвано создавать заинтересованность работников в раскрытии и развитии своего научного потенциала, который, с одной стороны, направляется на повышение уровня социально-экономического развития страны, а с другой – на обеспечение материального благополучия непосредственно самого научного работника. Практический пример, иллюстрирующий отличие между системой оплаты труда, действовавшей до 1 сентября 2009 г., и предлагаемой системой оплаты труда, основанной на применении комплекса двухступенчатых критериев, приведен в *таблицах 1 и 2*.

Исходными для данного примера выступили следующие условия:

- в примере рассмотрены итоги работы одного из структурных подразделений условной научной организации за месяц;

- размер ставки первого разряда при переходе на новую систему оплаты труда не изменяется и составляет 120 тыс. руб.;

- доведенное задание по плановому объему НИР на месяц – 50 млн руб.;

- фактически выполненный объем НИР за месяц – 52 млн руб.;

- размер доплаты к тарифному окладу за выполнение объемов НИР сверх доведенного задания при отсутствии рекламаций заказчика рассчитан по формуле (3):

$$\text{ДЗП}_{\Delta V} = \frac{\text{ЗП}_{\phi} \times V_{\phi}}{V_{\text{пл}}} - \text{ЗП}_{\phi},$$

где $\text{ДЗП}_{\Delta V}$ – размер доплаты к тарифному окладу за выполнение объемов НИР сверх доведенного задания при отсутствии рекламаций заказчика;

$V_{пл}$ и $V_{ф}$ – соответственно плановый и фактический объем НИР (в нашем примере 50 и 52 млн руб.). $ЗП_б$ – базовый фонд заработной платы (в рассматриваемом примере – по строке 6 таблицы 2);

Таблица 1 – Расчет заработной платы сотрудников структурного подразделения научной организации (по старой системе оплаты труда)

Наименование показателя	Единица измерения	Состав структурного подразделения научной организации				Итого
		НО	РС	НС	МНС	
1. Численность	чел.	1	1	1	1	4
2. Тарифный разряд	–	17	16	13	12	–
3. Тарифный коэффициент	–	3,98	3,72	3,04	2,84	–
4. Тарифный оклад (стр.1хстр.3х Размер ставки 1 разряда)	тыс. руб.	477,60	446,40	364,80	340,80	1 629,60
5. Снижающий (повышающий) коэффициент	–	1,30	1,20	1,10	1,07	–
6. Расчетный тарифный оклад (стр.4 х стр.5)	тыс. руб.	620,88	535,68	401,28	364,66	1 922,50
7. Повышение по Декрету Президента РБ №29 от 26.07.1999г. (% по стр.7 х стр.6)	%	30 %	25 %	23 %	10 %	–
	тыс. руб.	186,26	133,92	92,29	36,47	448,94
8. Доплата за учёную степень, 5% (% х стр.6)	тыс. руб.	31,04	0,00	0,00	0,00	31,04
9. Надбавки и доплаты к исходному окладу (стр.6+стр.7)х% по стр.9)	%	30,00	30,00	0,00	0,00	–
	тыс. руб.	242,14	200,88	0,00	0,00	443,02
10. Премия, входящая в себестоимость, 30% (% х (стр.6+стр.7))	тыс. руб.	242,14	200,88	148,07	120,34	711,43
11. Месячный ФЗП (сумма стр. 6-10)	тыс. руб.	1 322,47	1 071,36	641,65	521,46	3 556,94

Таблица 2 – Расчет заработной платы сотрудников структурного подразделения научной организации (по новой системе оплаты труда, основанной на применении комплекса двухступенчатых критериев)

Наименование показателя	Единица измерения	Состав структурного подразделения научной организации				Итого
		НО	РС	НС	МНС	
1. Численность	чел.	1	1	1	1	4
2. Тарифный разряд	–	17	16	13	12	–
3. Тарифный коэффициент	–	3,98	3,72	3,04	2,84	–
4. Тарифный оклад (стр.3 х Размер ставки 1 разряда)	тыс. руб.	477,60	446,40	364,80	340,80	1 629,60
5. Критерии повышения тарифного оклада первой ступени						
5.1. повышение по Декрету Президента Республики Беларусь № 29 от 26.07.1999г. (% х стр.4)	%	30 %	25 %	23 %	10 %	–
	тыс. руб.	143,28	111,60	83,90	34,08	372,86
5.2. доплата за учёную степень, 5% (% х стр.4)	тыс. руб.	23,88	–	–	–	23,88
5.3. доплата за выполнение планового задания по объему НИР на месяц при отсутствии рекламаций заказчика (% х стр.4)	%	102,90	77,50	15,99	10,01	–
	тыс. руб.	491,45	345,96	58,33	34,11	929,86
5.4. премия, входящая в себестоимость, 30% (% х стр.4)	тыс. руб.	186,26	167,40	134,61	112,46	600,74
6. Месячный базовый ФЗП (сумма стр. 4, 5.1-5.4)	тыс. руб.	1 322,47	1 071,36	641,65	521,46	3 556,94
7. Критерии повышения базового ФЗП второй ступени						
7.1. доплата за руководство НИР при условии обеспечения плановых объемов НИР и отсутствии рекламаций заказчика	Надбавка (Н) (3 базовые величины (БВ) за руководство одной НИР)	–	6,00	3,00	–	–
	тыс. руб.	0,00	210,00	105,00	0,00	315,00
7.2. доплата за выполнение функций ответственного исполнителя НИР при условии обеспечения плановых объемов НИР и отсутствии рекламаций заказчика	Н (2БВ за руководство одной НИР)	–	–	2,00	2,00	–
	тыс. руб.	0,00	0,00	70,00	70,00	140,00

НАУЧНЫЕ СТАТЬИ

Окончание таблицы 2

7.3.	доплата за выполнение объемов НИР сверх доведенного задания при отсутствии рекламаций заказчика (по формуле (3))	тыс. руб.	52,90	42,85	25,67	20,86	142,28
7.4.	участие в конференции с публикацией в сборнике конференции:	–	–	–	–	–	–
7.4.1.	в международной научной (количество БВ х размер БВ)	Н (6БВ за 1 конференцию (к))	6,00	–	–	–	6,00
		тыс. руб.	210,00	0,00	0,00	0,00	210,00
7.4.2.	в международной научно-практической (количество БВ х размер БВ)	Н (5БВ за 1к)	–	5,00	–	–	–
		тыс. руб.	0,00	175,00	0,00	0,00	175,00
7.4.3.	в международной научно-теоретической (количество БВ х размер БВ)	Н (4БВ за 1к)	–	–	–	–	–
		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7.4.4.	в республиканской научной (количество БВ х размер БВ)	Н (3БВ за 1к)	–	–	–	–	–
		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7.4.5.	в республиканской научно-практической (количество БВ х размер БВ)	Н (2БВ за 1к)	–	–	4,00	–	–
		тыс. руб.	0,00	0,00	140,00	0,00	140,00
7.4.6.	в республиканской научно-теоретической (количество БВ х размер БВ)	Н (1БВ за 1к)	–	–	–	1,00	–
		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	35,00	35,00
7.5.	публикация статьи в журнале:	–	–	–	–	–	
7.5.1.	в иностранном научном без соавторов (количество БВ х размер БВ)	Н (8БВ за 1 статью (ст))	–	–	–	–	–
		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7.5.2.	в иностранном научном в соавторстве (количество БВ х размер БВ)	Н(7БВ/1ст)	7,00	–	–	–	–
		тыс. руб.	245,00	0,00	0,00	0,00	245,00
7.5.3.	в иностранном научно-практическом без соавторов (количество БВ х размер БВ)	Н (7БВ/1ст)	–	–	–	–	–
		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7.5.4.	в иностранном научно-практическом в соавторстве (количество БВ х размер БВ)	Н (6БВ/1ст)	–	–	–	–	–
		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7.3.5.	в республиканском научном без соавторов (количество БВ х размер БВ)	Н (5БВ/1ст)	–	–	–	–	–
		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7.5.6.	в республиканском научном в соавторстве (количество БВ х размер БВ)	Н (4БВ/1ст)	–	4,00	–	–	–
		тыс. руб.	0,00	140,00	0,00	0,00	140,00
7.5.7.	в республиканском научно-практическом без соавторов (количество БВ х размер БВ)	Н (4БВ/1ст)	–	–	4,00	–	–
		тыс. руб.	0,00	0,00	140,00	0,00	140,00
7.5.8.	в республиканском научно-практическом в соавторстве (количество БВ х размер БВ)	Н (3БВ/1ст)	–	–	3,00	6,00	–
		тыс. руб.	0,00	0,00	105,00	210,00	315,00
7.6.	цитируемость статей в опубликованных литературных источниках (количество БВ х размер БВ)	Н (0,1БВ за 1 ссылку на ст)	0,30	–	–	–	–
		тыс. руб.	10,50	0,00	0,00	0,00	10,50
7.7.	внедрение результатов исследования в практику (количество БВ х размер БВ)	Н (4БВ за 1 акт внедрения)	–	–	–	4,00	–
		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	140,00	140,00
7.8.	получение патента на изобретение (количество БВ х размер БВ)	Н (10БВ за 1 патент)	–	–	–	10,00	–
		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	350,00	350,00
8.	Месячный дополнительный ФЗП (сумма стр. 7.1-7.3, 7.4.1-7.4.6, 7.5.1-7.5.8, 7.6-7.8)	тыс. руб.	518,40	567,85	585,67	825,86	2 497,78
9.	Месячный общий ФЗП (стр.6+стр.8)	тыс. руб.	1 840,87	1 639,21	1 227,31	1 347,32	6 054,72
10.	Доля всех надбавок в тарифном окладе (стр.9-стр.4)/стр.4	%	285,44	267,21	236,43	295,34	271,55
11.	Разница между месячными ФЗП по старой и новой системам %: (стр.9-стр.6 табл.1)/стр.6 табл.1х100	%	+39,2	+53	+91,28	+158,37	+70,22
		тыс. руб.: (стр.9 - стр.6 табл.1)	тыс. руб.	+518,4	+567,85	+585,67	+825,86

Примечание. В таблицах 1 и 2: НО – начальник отдела; РС – руководитель сектора; НС – научный сотрудник; МНС – младший научный сотрудник.

Данные приведенного примера подтверждают, что внедрение предложенной системы материального стимулирования исследовательской деятельности, основанной на применении комплекса двухступенчатых критериев, в коллективные договора,

заключаемые в научных организациях Республики Беларусь, должно привести к повышению степени мотивации ученых, прежде всего молодых, в получении высоких результатов своего труда и к росту уровня инновационного развития нашей страны.

Summary

This article reveals the shortcomings of the existing system of material incentives for research activities in research institutions of the Republic of Belarus. Offers original solution to this problem (new approach). Implementing a new system according to the author will improve the incentive of research activities in research institutions of the Republic of Belarus.

07.10.2009

УДК 336

В. А. Тарасенко

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЗАЕМ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА

Рассматривается договор займа национального субъекта хозяйствования с иностранным, выделяются его внешнеэкономические аспекты. Проводится деление договора на процентный и беспроцентный. Выделяются нормативные правовые акты, регулирующие правоотношения в зависимости от деления договора займа. Дается характеристика текущей валютной операции и операции, связанной с движением капитала в соответствии с действующим законодательством. Проводится анализ уведомительного, разрешительного порядка проведения валютной операции. Рассматриваются правоотношения по договору займа в рамках иностранной безвозмездной помощи. Определяются государственные органы, осуществляющие контроль над поступлением денежных средств на валютные счета резидентов.

Национальные субъекты хозяйствования, частной формы собственности, расширяя деловые партнерские связи, выходят на международный уровень и начинают сотрудничать с иностранными юридическими лицами. Результатом такого сотрудничества может стать привлечение инвестиций или получение займов от нерезидентов.

Создание предприятия с иностранными инвестициями предусматривает контроль над деятельностью предприятия со стороны иностранного инвестора. В момент распределения прибыли происходит отток части капитала за рубеж в виде доли иностранного партнера. Договор займа является благоприятной альтернативой иностранным инвестициям. Привлекая финансовую помощь в виде процентного или беспроцентного займа, национальное юридическое лицо остается самостоятельным в своей деятельности. Заемщик отвечает перед заимодателем только по обязательствам возврата займа, уплаты налогов и процентов, при наличии таковых.

Несмотря на достаточную разработку данного вопроса в литературе, постоянно изменяющееся законодательство, регулирующее привлечение заемных средств из-за рубежа, требует особого внимания со стороны субъектов хозяйствования. Тема договора займа национального субъекта хозяйствования с иностранным рассматривалась опытными юристами С. Овсейко [10] и Р. Томковичем [11].

Договор займа в белорусском законодательстве. В юридической литературе можно проследить деление займа на денежный и коммерческий. Коммерческий заем – это экспортно-импорт-

ная операция, предусматривающая отсрочку между датой платежа и датой отгрузки товаров. Часто применяется национальными юридическими лицами, которые занимаются экспортом или импортом товаров. В данной статье рассмотрим денежный заем.

Необходимо отметить, что заем является двусторонней сделкой. Гражданскому праву Республики Беларусь (далее – ГК) известен институт договора займа. В соответствии со ст. 760 ГК по договору займа одна сторона (заимодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества [1]. Заем может предоставляться на определенную цель либо без указания таковой.

Договор займа является реальным договором, то есть договор вступает в силу с момента зачисления денежных средств на счет или передачи вещи заемщику, на что указывает п. 2 ст. 760 ГК [1].

Договору займа присущи признаки: срочность; возвратность; возмездность, подразумевающая определенное вознаграждение в виде процентной ставки, установленной в договоре. Заем может предоставляться без процентов (беспроцентный заем).

Внешнеэкономические аспекты договора займа резидента с нерезидентом. Согласно п. 1 ст. 761 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК), договор займа заключается в письменной форме. Участие в договоре займа нерезидента отражает внешнеэкономический характер сделки

и автоматически попадает под действие п. 2 ст. 1116 ГК, где говорится об обязательной письменной форме сделки, заключаемой резидентом с нерезидентом [1]. В договоре займа резидента с нерезидентом при отсутствии соглашения сторон о подлежащем применению праве к этому договору применяется право страны, где имеет основное место деятельности сторона, являющаяся заимодавцем. Договор займа с нерезидентом, как и любой иной внешнеэкономический договор, должен соответствовать императивным нормам законодательства Республики Беларусь.

Вышеизложенное свидетельствует, что подчинение внешнеэкономического договора праву другого государства, нежели Республика Беларусь, не освобождает ее резидентов от ответственности за несоблюдение публично-правовых норм законодательства Республики Беларусь. Отметим, что договор займа должен быть переведен на официальный язык заимодавца.

Предметом договора займа в основном выступают денежные средства. В нашем случае договор займа заключается между резидентом и нерезидентом. Предмет такого договора – денежные средства в валюте.

Рассматриваемый договор займа между резидентом и нерезидентом можно условно разделить на *процентный* и *беспроцентный*. Это деление связано с последующими процедурами уведомлений и разрешений в государственных органах Республики Беларусь, осуществляющих контроль над указанными сделками.

Договор процентного валютного займа. Так как процентный заем будет предоставляться в валюте, то он попадает под ряд нормативных правовых актов Республики Беларусь. Основным нормативным правовым актом, регулирующим валютные отношения, является Закон Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле» от 22.07.2003 г. № 226-З (далее – Закон). В соответствии со ст. 4 Закона валютная операция будет таковой, если сделка предусматривает использование иностранной валюты и заключена между резидентом и нерезидентом [2].

Особенностью валютных операций является их подпадание под ряд ограничений при определенных условиях. Согласно Закону ограничения зависят от того, является валютная операция текущей или капитальной.

В соответствии с ч. 2 ст. 5 Закона договор валютного процентного займа будет признаваться текущей операцией в случае предоставления или получения займа на срок, не превышающий 180 дней. Когда договор процентного валютного займа согласно упомянутой статье подходит под вышеуказанную формулировку, такого рода операции осуществляются без ограничений (ч. 1 ст. 10 Закона) [2]. Об осуществлении данного вида операций говорится в п. 15 Правил проведения валютных операций, утвержденных Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30 апреля 2004 г. № 72 (далее – Постановление № 72) [6].

Операцией, связанной с движением капитала, в нашем случае является предоставление и получение

кредитов и (или) займов на срок, превышающий 180 дней.

В ч. 2 ст. 10 Закона капитальные операции осуществляются резидентами на основании разрешения (лицензии) Национального банка Республики Беларусь. В разрешительном порядке привлекаются займы, которые одновременно соответствуют двум условиям:

- срок более 180 дней;
- заем «осложнен» условиями, перечисленными в п. 18.8 Постановления № 72, к числу которых относятся следующие:
 - процентная ставка за пользование кредитом и (или) займом превышает уровень, установленный Советом директоров Национального банка;
 - процентная ставка за просрочку возврата кредита и (или) займа превышает уровень, установленный Советом директоров Национального банка;
 - в договоре между субъектом валютных операций – резидентом (кроме банка) и нерезидентом (кроме банка-нерезидента) – наряду с процентной ставкой за пользование кредитом и (или) займом установлена обязанность осуществлять иные дополнительные платежи (кроме процентной ставки за просрочку возврата кредита и (или) займа);
 - сумма кредита и (или) займа направляется на оплату денежных обязательств резидента (кредитополучателя, заемщика), минуя его счет в банке;
 - исполнение обязательств по возврату кредита и (или) займа осуществляется не со счета кредитополучателя, заемщика;
 - кредитор или заимодавец зарегистрирован в государстве (на территории), в котором действует льготный налоговый режим и (или) не предусматриваются раскрытие и предоставление информации о финансовых операциях (оффшорные зоны) [6].

Вышеуказанные основания для регистрации в Национальном банке Республики Беларусь перечислены также в пп. 3.13 Инструкции «О порядке выдачи разрешений на проведение валютных операций и на открытие счетов за пределами Республики Беларусь, а также представления в банк уведомлений при совершении валютных операций, связанных с движением капитала», утвержденной Правлением Национального банка Республики Беларусь от 28.01.2008 г. № 15. Настоящей инструкцией определяется порядок выдачи разрешений Национального банка на проведение операций, связанных с движением капитала, а также представления в банк уведомлений при совершении таких валютных операций [7].

В остальных случаях, не попадающих под действие вышеуказанных норм, сделка попадает под уведомительный порядок проведения операции, связанной с движением капитала.

Согласно п. 28 Инструкции субъекты валютных операций – резиденты – при проведении валютной операции, связанной с движением капитала, для которой установлен уведомительный порядок, заполняют и представляют в банк уведомление по форме согласно приложению 5 Инструкции и копию договора с нерезидентом [7].

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что займы, получаемые резидентами, могут осуществляться: свободно; в разрешительном порядке; в уведомительном порядке.

При составлении процентного валютного займа стороны должны определить пункт в договоре о том, что заем является процентным, и установить процентную ставку за предоставление займа. Если иное не установлено соглашением сторон, проценты должны уплачиваться ежемесячно.

Важно, чтобы процентная ставка по Договору займа с нерезидентом не превышала уровень, установленный Постановлением Совета директоров Национального банка Республики Беларусь от 14.02.2008 г. № 42 «Об уровне процентных ставок проводимым субъектами валютных операций резидентов (кроме банков) валютным операциям, связанным с движением капитала, при превышении которого требуется получение разрешения Национального банка Республики Беларусь» (далее – Постановление № 42). В нашем случае, чтобы не попасть под получение разрешения у Национального банка Республики Беларусь, процентная ставка по договору займа с нерезидентом не должна превышать 14 % годовых, в долларах США и евро [8].

Законодатель вышеуказанным нормативным правовым актом установил процентную ставку за просрочку возврата займа, в случае превышения которой субъектам валютных операций – резидентам – требуется получение разрешения Национального банка Республики Беларусь. В соответствии с ч. 2 п. 2 Постановления № 42 установлен уровень процентных ставок по кредитам и (или) займам в белорусских рублях и иностранных валютах в размере 0,01 % за каждый день просрочки [8].

Следовательно, чтобы не попасть под разрешительную систему проведения валютной операции, связанной с движением капитала, в договоре займа следует определить процентную ставку за пользование займом и за просрочку возврата займа, не превышающую уровня, установленные Постановлением № 42.

Для зачисления денежных средств в валюте по договору займа резидентом в обслуживающем банке открывается валютный счет. При получении от нерезидента займа, а также при их возврате важен вопрос обязательной продажи поступающей на счет резидента иностранной валюты.

Основным нормативным правовым актом, регулирующим обязательную продажу валюты на территории республики, является Указ Президента Республики Беларусь от 17.06.2006 г. № 452 «Об обязательной продаже иностранной валюты» (далее – Указ № 452). Настоящий документ регулирует правоотношения, связанные с получением резидентом выручки в иностранной валюте. Согласно Указу № 452 резиденты осуществляют обязательную продажу иностранной валюты на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь в размере и порядке, определенном Национальным банком Республики Беларусь. Таким образом, по договору займа с нерезидентом валютные денежные средства, поступившие на валютный счет, не требуют обязательной продажи на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь, так как не являются выручкой [4].

В момент возврата займа, при начислении и уплате процентов иностранному заимодавцу за использованием займом, важно помнить о подлежащем уплате в Беларуси налоге на доходы нерезидента-заимодавца. В соответствии с п. 1 ст. 10 Закона Республики Беларусь от 22.12.1991 г. № 1330-XII «О налогах на доходы и прибыль» (далее – Закон № 1330) иностранные юридические лица, не осуществляющие деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство, получающие доход из источников, находящихся на территории Беларуси и являющихся резидентами Республики Беларусь, уплачивают налог на доходы по доходам от долговых обязательств любого вида. Доходы по долговым обязательствам, оформленные ценными бумагами, а также займы (вклады, депозиты, кредиты) облагаются налогом по ставке 10 % [3].

Согласно ч. 4 ст. 10 Закона № 1330 налог с доходов иностранных организаций из источников в Республике Беларусь удерживается юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, начисляющими и (или) выплачивающими доход иностранной организации, с полной суммы дохода [3].

В случае, когда между Республикой Беларусь и соответствующим государством заключено соглашение об избежании двойного налогообложения, иностранным юридическим лицом может быть получено полное или частичное освобождение от уплаты налогов. Для этого нерезидент должен обратиться в ИМНС с соответствующим заявлением и документально подтвердить факт постоянного пребывания в стране, с которой Беларусь имеет межправительственное соглашение по налоговым вопросам.

Договор беспроцентного валютного займа.

В случае, когда договор займа с нерезидентом заключается на безвозмездной основе, то есть без определения в договоре процентной ставки, следует учитывать положения Декрета Президента Республики Беларусь от 28.11.2003 г. № 24 «О получении и использовании иностранной безвозмездной помощи» (далее – Декрет № 24) и Инструкции о порядке регистрации, учета, получения и использования иностранной безвозмездной помощи, утвержденной постановлением Управления делами Президента Республики Беларусь от 30.06.2004 г. № 7 (далее – Инструкция № 7).

Согласно вышеуказанным актам денежные средства в валюте, предоставляемые по договору беспроцентного валютного займа, будут приравниваться к иностранной безвозмездной помощи [5; 9]. В частности, п. 2 гл. 1 Инструкции № 7 к иностранной безвозмездной помощи относит: беспроцентные займы; взносы иностранных учредителей (членов) белорусских некоммерческих организаций; средства, передаваемые в рамках утвержденных смет, предоставленные организациям и физическим лицам Республики Беларусь (далее – получатели) иностранными государствами, международными организациями, иностранными организациями и гражданами, лицами без гражданства и анонимными жертвователями. Иностранная безвозмездная помощь регистрируется в Департаменте по гуманитарной деятельности Управления делами Президента Республики

Беларусь (далее – Департамент) по заявлениям получателей с приложением документов, предусмотренных в п. 6, 7 и 9 настоящей Инструкции [9].

Для регистрации иностранной безвозмездной помощи в нашем случае денежные средства в валюте, предоставляемые по договору беспроцентного валютного займа, резидент представляет или направляет почтой в Департамент следующие документы:

- заявление по форме согласно приложению 4 Инструкции № 7;

- документ, подтверждающий внесение (поступление) иностранной безвозмездной помощи в виде денежных средств, в том числе в иностранной валюте, на благотворительный счет в банке Республики Беларусь, и его копию;

- план целевого использования (распределения) иностранной безвозмездной помощи в двух экземплярах по форме согласно приложению 2 Инструкции № 7;

- копию договора, заключенного с нерезидентом в письменной форме,

- копию свидетельства о государственной регистрации организации.

Документом, подтверждающим регистрацию иностранной безвозмездной помощи, является удостоверение о регистрации иностранной безвозмездной помощи.

Анализ правоотношения в сфере валютного займа, заключаемого резидентом с нерезидентом, позволяет сделать вывод, что данный вид правовых отношений достаточно урегулирован законодателем. Законодатель четко регулирует поступление заемных денежных средств на счета субъектов хозяйствования, тем более, если эти средства из-за рубежа. Проведенное исследование и деление договора

займа с нерезидентом на процентный и беспроцентный обусловлено последующими процедурами уведомлений и разрешений в государственных органах при заключении договора займа.

Попадая под разрешительную систему при получении заемных средств из-за границы, субъект становится заложником бюрократической машины. Несмотря на другие проблемы, связанные с деятельностью предприятия, резидент должен заниматься сбором документов для регистрации сделки, в то время как денежные средства не вывозятся из страны, а поступают на счета резидентов в белорусских банках, тем самым пускаются в оборот. Реализованные за счет заемных средств проекты дают новые источники налогов, новое количество рабочих мест, способствуют развитию в малых населенных пунктах и деревнях малого и среднего бизнеса.

Приравнивание беспроцентного валютного займа, привлеченного от нерезидента к иностранной безвозмездной помощи, на наш взгляд, неверно. Само понятие «договор займа» подразумевает возврат заемщиком денежных средств или вещи заимодателю, независимо от того, является заем процентным или беспроцентным. Таким образом, помощью беспроцентный заем являться не может. Отнесение беспроцентного валютного займа к иностранной безвозмездной помощи свидетельствует о несовершенстве законодательства в этой сфере.

В силу последних изменений на пути к либерализации экономики, расширения внешнеэкономических связей и интеграции Беларуси в мировые политико-экономические процессы, законодательство, регулирующее как внутренние хозяйственные, так и внешнеэкономические отношения, постепенно претерпевает изменения. Это позитивно отражается на деятельности субъектов хозяйствования.

Литература

1. Гражданский Кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобрен Советом Республики 19 нояб. 1998 г.: в ред. Законов Респ. Беларусь от 26.12.2007 г. № 301-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.
2. О валютном регулировании и валютном контроле: Закон Респ. Беларусь от 22.07.2003 г. № 226-3: в ред. Закона Респ. Беларусь от 11.01.2008 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск 2009.
3. О налогах на доходы и прибыль: Закон Респ. Беларусь от 22.12.1991 г. № 1330-XII: в ред. Закона Респ. Беларусь от 13.11.2008 № 449-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск 2009.
4. Об обязательной продаже иностранной валюты: Указ Президента Респ. Беларусь от 17.06.2006 г. № 452: в ред. Указов Президента Республики Беларусь от 12.05.2009 № 240 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск 2009.
5. О получении и использовании иностранной безвозмездной помощи: Декрет Президента Респ. Беларусь от 28.11.2003 № 24: в ред. декретов Президента Респ. Беларусь от от 30.05.2008 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск 2009.
6. Об утверждении правил проведения валютных операций: постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 30 апр. 2004 г. № 72: в ред. постановления Нац. банка Респ. Беларусь от 19.10.2007 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.
7. Об утверждении Инструкции о порядке выдачи разрешений на проведение валютных операций и на открытие счетов за пределами Республики Беларусь, а также представления в банк уведомлений при совершении валютных операций, связанных с движением капитала: постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 28 янв. 2008 г. № 15 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.
8. Об уровне процентных ставок проводимым субъектами валютных операций резидентов (кроме банков) валютным операциям, связанным с движением капитала, при превышении которого требуется получение разрешения

- Национального банка Республики Беларусь: постановление Совета директоров Нац. банка Респ. Беларусь от 14.02.2008 г. № 42: в ред. постановления Совета директоров Нац. банка Респ. Беларусь от 21.10.2008 г. № 341 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.
9. Об утверждении Инструкции о порядке регистрации, учета, получения и использования иностранной безвозмездной помощи, утвержденной постановлением Управления делами Президента Респ. Беларусь от 30.06.2004 г. № 7 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.
10. *Овсейко, С.* Валютные аспекты договора займа / С. Овсейко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.profmedia.by/pub/tax/art/detail.php?ID=12674>. – Дата доступа: 15.10.2009.
11. *Томкович, Р.* Особенности заключения договора займа с нерезидентом и исполнения этого договора / Р. Томкович [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.kulichki.com/dop/valr/valr0402.htm>. – Дата доступа: 20.11.2009.

Summary

The article deals with the contract of the national subject of managing loan with a foreign one, its external economic aspects are emphasized. The author distinguishes two kinds of contracts: an interest and an interest-free contract. The author underlines a number of normative legal acts regulating legal relations depending on the division of the contract of loan. The characteristics of current exchange transaction and operation connected with the capital movement in conformity with legislation in force is given. The analysis of a notifying, authorization order of carrying out exchange transaction is focused. Legal relations connected with the contract of a loan in the frame work of foreign free aid are considered. The author stipulates a number of state bodies exercising control over the flow cash resources into currency accounts of residents.

30.10.2009

АВТОРЫ НОМЕРА



АНДРОС
Ирина Александровна

кандидат социологических наук,
старший научный сотрудник Института
социологии НАН Беларуси



БРИЛЕВА
Вероника Александровна

кандидат юридических наук, доцент,
заведующий кафедрой правоведения
Гомельского филиала МИТСО



ВРУБЛЕЎСКИ
Юрый Уладзіміравіч

аспірант кафедры славянскай гісторыі
і метадалогіі гістарычнай навукі БДПУ
імя Максіма Танка



ГАВРИЛОВ
Вадим Иванович

преподаватель кафедры философии
и истории БГАТУ



ГРИГОРЬЕВ
Владимир Владимирович

аспірант кафедры истории древних
цивилизаций и средневековья БГПУ
им. Максима Танка



ДАВИДЮК
Петр Георгиевич

кандидат исторических наук, доцент
кафедры истории права и гуманитарных
дисциплин МИТСО



ДИМИТРУК
Павел Павлович

старший научный сотрудник Центра
мониторинга миграции научных и научно-
педагогических кадров Института
социологии НАН Беларуси



ЕРМОЛИНСКИЙ
Петр Михайлович

кандидат юридических наук, профессор
кафедры частного права МИТСО



ЗБЫШКО
Павлак

Высшая школа логистики, г. Познань,
Польша



ЗЫОНГ ВАН ШАО

кандидат наук, ректор Института
профсоюзного движения (Вьетнам)



КАРПЕНКО
Елена Михайловна

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой менеджмента
Гомельского государственного техни-
ческого университета имени П.О. Сухого



КОВАЛЕВ
Михаил Николаевич

кандидат экономических наук, доцент
кафедры маркетинга Гомельского филиа-
ла МИТСО



КОРНЕЕВЕЦ
Татьяна Григорьевна

аспірант кафедры экономической теории
и истории экономических наук БГЭУ



КОЧЕТОВ
Николай Владимирович

кандидат технических наук, доцент
кафедры мировой экономики и финан-
сов МИТСО



КУГАН
Светлана Федоровна

аспірант кафедры менеджмента
Брестского государственного техни-
ческого университета



КУПРЕЙЧИК
Илона Сергеевна

магистрант кафедры частного права
Международного института трудовых
и социальных отношений



КУПРЕЙЧИК
Сергей Константинович

кандидат юридических наук, доцент,
заведующий кафедрой публичного
права МИТСО



КУРЬЯНОВИЧ
Александр Викторович

кандидат исторических наук, доцент
кафедры публичного права МИТСО



МАНДРИК
Иван Владимирович

доктор исторических наук, профессор
кафедры социально-гуманитарных
дисциплин Витебского филиала МИТСО



ЛОБАЧ
Светлана Ивановна

соискатель кафедры социальной поли-
тики и управления социальными про-
цессами Академии труда и социальных
отношений (г. Москва)



ЛУХАНИН
Игорь Иванович

кандидат технических наук, доцент,
заведующий кафедрой математики
и информационных технологий Гомель-
ского филиала МИТСО



ЛЮТАЯ
Анжела Эдуардаўна

кандыдат гістарычных навук, дацэнт
кафедры гісторыі Беларусі БДПУ
імя Максіма Танка



ЛЮТОВ
Никита Леонидович

кандидат юридических наук, старший
преподаватель Московской государ-
ственной юридической академии



МАКАРЕВИЧ
Владислав Дмитриевич

аспирант кафедры гражданского
и трудового права Минского института
управления



МИСУНО
Павел Иванович

заместитель директора Научно-иссле-
довательского арендного предприятия
«Стройэкономика»



МИШКОВА
Мargarита Петровна

старший преподаватель кафедры
управления, экономики и финансов
Брестского государственного техни-
ческого университета



ПОБЯРЖИНА
Татьяна Павловна

кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономики и менеджмента
Витебского филиала МИТСО



СОРОКОВОЙ
Руслан Анатольевич

заместитель генерального директора
по экономике РАУП ГПО «Кристалл»



СОБЧАК
Антони

Высшая школа логистики, г. Познань,
Польша



ТАРАСЕНКО
Вячеслав Александрович

магистрант кафедры частного права
МИТСО



ШИРОКИХ
Сергей Геннадьевич

студент Гомельского филиала МИТСО



ЮРОВА
Надежда Владимировна

аспирант Минского института
управления