

# ТРУД ПРОФСОЮЗЫ ОБЩЕСТВО

Ежеквартальный научно-практический журнал  
Издается с апреля 2003 г.

№ 3(25), 2009



Федерация  
профсоюзов  
Беларуси



Международный  
институт трудовых  
и социальных отношений



Журнал награжден дипломом  
«Золотая литера» в 2007 г.

## Главный редактор:

Л. П. Козик

## Редакционная коллегия:

А. В. Лукьянович  
*зам. главного редактора*  
В. И. Толкачев  
*зам. главного редактора*

А. М. Абрамович  
С. В. Борики  
Г. А. Василевич  
Р. В. Гребенников  
В. Ф. Ермолович  
А. Л. Козик  
В. В. Козловский  
И. И. Куропятник  
И. В. Мандрик  
М. И. Мартынов  
Л. Н. Нехорошева  
С. В. Решетников  
В. С. Решетько  
Н. С. Сташкевич  
В. Г. Филяков  
Б. В. Фрищин  
В. Н. Яковчук

Адрес редакции:

220099, г. Минск, ул. Казинца, 21/3.

Свидетельство о регистрации № 2269 от 04.11.2004.

Тел. (017) 212-70-11

E-mail: magazin@mitso.by



# CONTENTS

## *TRADE UNIONS: PROBLEMS, EXPERIENCE, RECOMMENDATIONS*

<b>Vaskovsky S.S.</b> The Role and Place of the Trade Unions on Social Policy Realization of the State .....	4
<b>Gavrillo G.N.</b> Trade Union Movement in the Conditions of Globalization and Regional Integration: Interaction Experience of Trade Unions of CIS Countries and Transnational Corporation .....	9

## *ECONOMICS*

<b>Antjushenja D.M.</b> Transport Safety of Belarus in Modern Conditions .....	14
<b>Ahramenko P.G.</b> Features of Population Employment Management in the Republic of Belarus .....	18
<b>Kochetov N.V.</b> Estimation of Competitiveness of Production of Mechanical Engineering and Search of Reserves of its Increase on the Example of Wheel Loaders .....	22
<b>Ovchinnikova O.E.</b> Unfair Competition and its Regulation in World Practice .....	26
<b>Ponomarenko I.A.</b> Food Safety of the Country and Principles of its Estimation .....	29
<b>Frishchin B.V., Bodrova E.M.</b> Methodological Aspects of Social Partnership Development on Business Operation .....	32
<b>Janovich P.A.</b> Housekeeping in the System of Economic Relations of the Republic of Belarus .....	35

## *JURISPRUDENCE*

<b>Berezovsky K.A.</b> Urgency of International Legal Regulation of the Internet Network Functioning .....	40
<b>Vabishchevich S.S.</b> Features of Making Contracts in Enterprise Sphere .....	43
<b>Lavrinenko O.V.</b> Ontological and Legal Characteristics of Legal Regulation Principles of Official Labour Relations: Analysis of Modern Scientific Working out .....	49
<b>Jasinskaja-Kazachenok A.V.</b> Place of Individual and Collective Legal Relationship in Labour Law .....	53

## *SOCIOLOGY*

<b>Karatkevich A.G.</b> Decision Mechanisms of Social Problems in the Transformed Transitive Societies .....	58
<b>Shchetkina M.A.</b> Improvement of Life Quality of Aged People is the Main Goal of Social Service Perfection of the Population in the Republic of Belarus .....	63

## *POLITICAL SCIENCE*

<b>Antanovich N.A.</b> Ecological Policy in the Modern World: Principles and Priorities of Ecological Policy in the Republic of Belarus .....	68
<b>Tolstik I.A.</b> Partnership Relations in the Foreign Media Markets .....	74

## *HISTORY*

<b>Bliznjuk D.I.</b> Financial Position of Workers of the Central Part of Belarus (1941-1944) .....	77
<b>Doumar L.A.</b> Historical Experience of Successful Enterprise Activity: Flour Industry of BSSR in the Period of New Economic Policy .....	80
<b>Kazachenok T.V.</b> Creation and Activity of "Patriotic Front" in Austria (1933-1937) .....	84
<b>Tolkachev A.V.</b> Great Britain and German Question in 1960-1961 .....	87

## *TRIBUNE OF SCIENTIFIC SEARCH*

<b>Morozov V.F.</b> Management Perfection in the High Schools on the Basis of Consulting .....	92
<b>Novikov V.A., Pautinno Y.G.</b> Logistic Principles and Technologies in the ERP-System .....	96
<b>Parmon G.I.</b> Psychological Criteria of Efficiency of Labour Collective as an Object of Management .....	100
<b>Stefanin A.L.</b> Formation of Economic Mathematical Model of the State Scientific and Technical Programmes .....	104

<b>AUTHORS</b> .....	<b>108</b>
----------------------	------------

---

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: L. A. Yezhenkova

С. С. Васковский

## РОЛЬ И МЕСТО ПРОФСОЮЗОВ В РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

*Анализируется положение института профессиональных союзов в управленческой структуре государства. Исследуется роль профсоюзов в достижении бесконфликтности существования общества через контроль за мерой труда и мерой потребления как главного фактора социальной справедливости. Показана потенциальная возможность профсоюзов снизить потери жизненных позиций работников наемного труда в условиях организованного мирового финансового кризиса и общего наступления на права трудящихся так называемыми либералами. Вносятся предложения по совершенствованию отношений трипартизма в Республике Беларусь.*

Работодатель испытывает соблазн свести положение наемного работника до положения раба. Не дать этому случиться – главная цель и смысл функционирования профессиональных союзов. Нынешнее профсоюзное движение зародилось как форма стихийного протеста против несправедливости в использовании наемного труда, затем стало функционировать как организованное (юридически оформленное) взаимодействие между работодателем, наемными работниками и Правительством по поводу организации труда, его оплаты и воспроизводства рабочей силы. Оно превратилось в глобальный институт жизни и оформилось в Международную организацию труда (МОТ).

МОТ – влиятельная структура социального развития, активный участник демократических процессов в развитых странах мира. Это находит выражение в двух основных показателях ее деятельности:

- оказывать существенное влияние на принятие экономических решений на всех уровнях жизни – от фирмы до государства;
- контролировать меру труда и меру потребления при дележе «национального пирога», или валового внутреннего продукта.

Именно этим участием профсоюзов во многом обеспечивается социальный мир и благополучие в развитых капиталистических странах.

Ярким проявлением мощи этой организации является «Лондонская декларация» группы двадцати глобальных профсоюзов «Заявление к Лондонскому саммиту Группы Двадцати». В апреле 2009 г. наиболее влиятельные представители интересов наемного труда выразили политическим лидерам ведущих стран мира свое видение проблем мирового кризиса и путей их разрешения. Лидеры профсоюзов мира указывают на сложный и опасный порочный круг, образованный финансовыми воротилами в сфере финансов, производства и труда, приведший к шокирующему падению производства, доходов основной массы населения и огромного роста безработицы.

Такое положение согласно «Заявлению» вызвано кризисом, где причинами выступают алчность и некомпетентность, которые прослеживаются в финансовом секторе, а также проводимая в последние десятилетия политика приватизации, либерализации и дерегулирования рынка труда. Исследователи прослеживают результат такой политики в замораживании

заработной платы, свертывании систем социальной защиты, попрании прав трудящихся и в итоге – росте неравенства и уязвимости наемного труда. В «Заявлении» отмечается провал политики так называемой либерализации, что на деле вылилось в мошенничество, приведшее к социальному и политическому кризису.

Глобальное профсоюзное движение в этой связи призвало лидеров Группы Двадцати совместно с другими правительствами и международными институтами выработать новую стратегию по разрешению кризиса и в последующем обеспечить более справедливую и более устойчивую мировую экономику для будущих поколений. Подчеркивается необходимость усиления контроля за деятельностью экономических структур со стороны правительства (государства) и расширения прав профсоюзов в этом процессе, особенно в контроле за рынком труда, уровнем заработной платы и условиями труда.

«Заявление» написано в соответствии с идеями Декларации о социальной справедливости для справедливой глобализации, принятой на Международной конференции труда в июне 2008 г. Данное «Заявление» свидетельствует, что профсоюзное движение носит глобальный характер, а профсоюзы как реальная политическая сила выступают неотъемлемой частью политической культуры человечества.

С научной точки зрения место профсоюзов в общественной структуре управления остается дискуссионным. Мнение большинства: профсоюзы – элемент гражданского общества. Представляется, что это не соответствует действительности, хотя бы из-за размытости, неясности самого понятия «гражданское общество».

Западная социологическая наука понятию «гражданское общество» противопоставляет государство (правительство), то есть реальный политический институт власти, организующий экономическую и политическую жизнь общества. При этом она считает, что объединения «гражданского общества» политическими не являются. Так ли это? Очевидно, более справедливо определить «гражданское общество» как:

- определенный противовес, или оппозицию (мягкую или жесткую), по отношению к реальному действующему правительству;
- политические партии, которые представляют собой противостояние, состоящее из желающих

занять политическое лидерство в стране, но народ его притязаний на выборах не поддержал;

- объединения граждан, где уставная деятельность не предполагает прямого политического участия в управлении социальными процессами, а ограничивается влиянием на них. Например, профсоюзы, различные творческие образования (художники, писатели, композиторы и др.).

То, что ошибочно или условно называется «гражданским обществом», на самом деле есть неотъемлемый атрибут политической структуры развитого и государственного образования. Иначе быть не может, поскольку взаимодействие индивидов строится на борьбе интересов и необходимости их личностной или государственной гармонизации. А это и есть политика.

Таким образом, профсоюз, хотя и не вовлечен напрямую в исполнение властных функций, но выступает существенным противовесом государственной власти. Особенно в Беларуси, где политические партии слабы, их платформы прописаны нечетко, а потому большей части народа непонятны. Именно этим объясняется факт, что около 90 % респондентов интересуются проблемами профсоюзного движения в нашей стране, а почти 50 % опрошенных отводят профсоюзам одно из ведущих мест в политической системе Республики Беларусь.

В современных условиях свои уставные задачи профсоюзы Беларуси решают двояко:

- активно участвуя в формировании основных принципов организации социальной жизни общества;
- контролируя и координируя реализацию социальной политики государства (правительства), повсеместно и повседневно работая с правительством и на местах, до рабочих мест включительно.

Социальная ниша Федерации профсоюзов Беларуси прописана в Конституции Республики Беларусь. Статья 41 гласит: «Граждане имеют право на защиту своих экономических и социальных интересов, включая право на объединение в профессиональные союзы, заключение коллективных договоров (соглашений) и право на забастовку». Деятельность профсоюзов регламентируется Законом Республики Беларусь «О профессиональных союзах», более 20 статьями в Трудовом кодексе, декретами и указами Президента Республики Беларусь.

Таким образом, можно считать, что профсоюзы в нашей стране – неотъемлемая структурная часть управления и организации производственной деятельности и жизни общества в целом.

Для реализации своих уставных положений ФПБ имеет в своей собственности значительный материально-технический комплекс. Перечень собственности включает: 12 санаториев; 8 гостиниц; 5 баз отдыха; 36 детских оздоровительных лагерей; дом отдыха; 57 спортивных баз; 163 спортивных клуба; туристический комплекс «Нарочь»; 6 областных Домов профсоюзов; Дом профсоюзов в г. Минске; спортивно-оздоровительную базу «Ратомка»; 3 Дворца культуры; УП «Профснаб»; УП «Белпрофстрой»; Типографию ФПБ; промышленную базу «Фаниполь»; Гродноавтопромсервис; Международный институт трудовых и социальных отношений с двумя филиалами; газету «Беларускі час»; УП «Новое радио».

ФПБ объединяет более 4 млн человек. В структуре управления имеется 28 отраслевых профсоюзов, 6 областных объединений профсоюзов, 1 городское в г. Минске.

Об авторитете ФПБ свидетельствует факт, что охват профсоюзным членством работающих в настоящее время составляет около 95 %, что является потенциальной силой, фундаментом для реализации уставных требований в системе социально партнерства. Социальное партнерство – важный инструмент снижения уровня конфликтности в обществе, что способствует повышению, цивилизованности, востребованности такого партнерства.

Развитие социально-трудовых отношений во многом зависит от эффективности социального партнерства как важнейшего средства гармонизации отношений труда, капитала и государства (правительства). В мировой практике такая модель социального партнерства получила название «трипартизм».

Следует отметить, что социально-экономическая модель белорусской экономической системы базируется на государственной (общенародной) собственности, что делает ее устойчивой, управляемой и гарантирующей социальную мир. Мировой финансовый кризис это показал.

Утверждения агитаторов так называемой либеральной экономики «о превосходстве свободного рынка» находят все меньше сторонников. Действительно, почему у некоторых теоретиков экономической науки господствует мнение, и они его пытаются навязать всему обществу, что директорат государственного предприятия (фирмы) не может вести дело эффективно, быть инициативным, предприимчивым, творческим и ответственным хозяином и что это свойственно только частнику? Потому что им движет неодолимая жажда наживы любой ценой. Но опыт показывает, что формальная смена форм собственности не ведет автоматически к появлению эффективного менеджмента. Более того, часто во главе бывших корпораций и заводов, построенных народом, появляются те, кто думает только о наживе и роскоши (опыт восточной соседки – явное тому подтверждение).

В этой связи приватизация в нашей Республике идет неспешно, взвешенно. В таких условиях (государственной собственности около 80 %) органы государственной власти реально и формально берут на себя ответственность за всю воспроизводную политику, социальную сферу.

Трипартизм в данных обстоятельствах выступает больше как разговор двух сторон: Правительства Республики Беларусь и Федерации профсоюзов Беларуси. Доминирование правительственной позиции очевидно.

Однако, по мере укрепления предпринимательского слоя, актуализируется практика постоянного трехстороннего разговора, основным содержанием которого выступает совершенствование трудовых отношений на всех уровнях бытия общества от фирмы (предприятия) до государства в целом.

Первое трехстороннее соглашение между Правительством Республики Беларусь, ФПБ и объединением нанимателей было подписано в мае 1992 г. Интересы последних и от их имени подписали соглашения

Белорусская НПА, Союз арендаторов и предпринимателей и др. С 1993 г. Соглашение стало именоваться Генеральным соглашением и в числе подписантов-нанимателей стали фигурировать Совет колхозов, Белпотребсоюз и Ассоциация предприятия негосударственной формы собственности.

Выступая защитником работников наемного труда, ФПБ отстаивает Положения Генерального соглашения, направленного на улучшение условий труда и отдыха трудящихся, занятости, оздоровления и т. д.

В белорусском трипартизме от Правительства важным элементом в системе социального партнерства выступает Национальный совет по трудовым и социальным вопросам. В состав Совета входят по 11 представителей от республиканских объединений нанимателей и профсоюзов. В тематику заседаний Национального совета помимо принятия Генеральных соглашений входят вопросы контроля за выполнением положений, соглашений, а также состоянием социально-экономической политики в областях занятости населения, оплаты и охраны труда и др.

Роль трипартизма возрастает в период кризисных явлений. В условиях организованного финансовой «элитой» США кризиса активизировались все участники Генерального соглашения. Например, во исполнение постановления Президиума Совета Федерации профсоюзов Беларуси от 29 января 2009 № 11 «О состоянии дел в экономике Республики Беларусь» разработаны «Рекомендации по действиям профсоюзов в условиях финансово-экономического положения организаций».

В этом документе профсоюзному активу организаций даются конкретные ориентиры по реализации уставных требований в условиях глобального кризиса. Главная задача – минимизировать негативное влияние последнего на уровень заработной платы, на социальные гарантии работников и т. д.

Принципиальную позицию по защите прав и социальных гарантий работников наемного труда заняла ФПБ при подготовке и подписании Генерального соглашения на 2009–2010 гг. В ходе переговоров ряд вопросов профсоюзы не смогли разрешить. Среди них:

- Как и в каком объеме должна компенсироваться потеря доходов наемных работников в связи с инфляцией?
- Почему во всех промышленно развитых странах для смягчения кризисных явлений снизилась цена кредита (процентная ставка), а у нас возросла?
- Почему во всем мире розничные цены упали, а у нас выросли?

Получается, что высокодоходный бизнес в республике (в нем случайных людей нет) не захотел терять свой уровень доходов и пострадать от кризиса вместе с соплеменниками, более того, переложил на них инфляционные последствия.

Данные ключевые вопросы, на наш взгляд, ждут своих решений, от которых зависят социальный мир и благополучие в республике. Во многом здесь должны проявиться воля и желание социальной справедливости со стороны ФПБ.

Хотя трипартизм как система предполагает (что формально декларируется) равноправное сотрудни-

чество представителей наемных работников (профсоюзов), организаций работодателей (предпринимателей) и государственных органов исполнительной власти, в реальных переговорах позиция Правительства является доминирующей.

Для достижения подлинного равноправия в системе регулирования экономики, социально-трудовых отношений и связанных с ними проблем требуют переосмысления и совершенствования механизмов и процедура взаимодействия сторон. Важным звеном должно быть усиление конкретной работы профсоюзов на всех уровнях, направленной на защиту законных прав и интересов наемных работников. Последние должны осознать, что именно профсоюзы являются главным барьером, не позволяющим работодателю опустить заработную плату ниже стоимости рабочей силы, способствуют занятости и созданию необходимых условий труда.

Для усиления позиции ФПБ в трипартизме необходимо, на наш взгляд, повысить гражданское самознание членов профсоюза. Недопустима пассивность рядовых рабочих и служащих, из-за которой на большинстве предприятий профсоюз отождествляется только с профкомом и его председателем. Часто роль простых членов профсоюза сводится к уплате членских взносов, которые удерживаются с них автоматически при начислении заработной платы. Председателю (в лучшем случае членам) профкома при пассивности профсоюзной массы трудно в одиночку отстаивать интересы наемных работников, противостоять директору.

Резервом, способным укреплять объединение трудящихся, является растущий негосударственный сектор собственности. Там традиционных директоров, имеющих опыт сотрудничества с профсоюзами, сменяют новые хозяева, которые часто не видят необходимости создания общественной организации. Более того, движимые жадностью личного обогащения любой ценой, они порой препятствуют профсоюзной активности своих работников.

Дискуссионным выступает и вопрос о том, могут ли работодатели (директора, управляющие, собственники предприятий, министры и т. д.) быть членами профсоюза? Отметим, что они не могут быть одновременно защитниками интересов и наемного труда, и нанимателей. Это абсурд. ФПБ важно определиться в этом вопросе.

Можно констатировать, что к настоящему моменту профсоюзы выработали стратегию взаимодействия с работодателями и правительством в системе социального партнерства. Однако тактика не может быть признана как соответствующая интересам наемного труда полностью. Многие исследователи утверждают, что в переговорном процессе имеет место и проявляется существенная слабость институтов представительства интересов сторон. Это выражается в преобладании административных форм и методов организации взаимодействия сторон, когда профсоюзы и объединения работодателей часто выступают в роли «назначенных» социальными партнерами, но не обладают достаточными силами и авторитетом для реального участия в принимаемых документах.



Имеет место и давление на правительство со стороны предпринимателей (работодателей), лоббирующих свои интересы, что необоснованно ослабляет позиции профсоюзов. В качестве примера можно привести контрактную форму найма. Некоторые силы возвели это в закон, хотя он откровенно ущемляет, ухудшает права трудящихся. Председатель ФПБ Л. П. Козик выступает против перевода работников на контракты, считая эту форму найма несовершенной. Поэтому ФПБ обратилась к Правительству с новой инициативой о внедрении в практику преимущественно бессрочных (долгосрочных) трудовых договоров. О серьезности проведенной ФПБ работе в этом направлении свидетельствуют последние данные проведенного мониторинга контрактов. Так, если в 2004 г. в среднем около 55 % контрактов были заключены только на год, то в 2008 г. этот показатель снизился до 29,8 %.

Подчеркнем, что без государства (правительства) существование системы социального партнерства невозможно. С одной стороны, органы государственной власти выступают как партнер в ходе выработки трехсторонней договоренности, а с другой – будучи институтом законотворческой и исполнительной власти, оно определяет нормативно-правовую базу социального партнерства, координирует действия участников трипартизма, контролирует выполнение сторонами принятых на себя обязательств, участвует в разрешении конфликтов и примирении сторон. То есть государство выполняет свои функции организации, регулирования и контроля общественного труда на микро-, мезо- и макроуровнях.

Другое дело, что правительство (чиновники) должны своими действиями гармонизировать интересы социальных слоев, быть объективным арбитром в трудовых спорах, вмешиваться только в тех случаях, когда та или другая сторона нарушает трудовое законодательство и не может найти компромиссное решение или когда наносится реальный вред государственным интересам.

Государство (чиновники) стоят на страже интересов всего общества, но не должны злоупотреблять чрезмерным вмешательством в деле урегулирования социально-трудовых разногласий и конфликтов. Мировая практика трипартизма показывает, что чрезмерная опека, особенно административный диктат при регулировании проблем организации труда и заработной платы наемных работников, приносит мало пользы и скорее оказывает пагубное влияние на все стороны общественного бытия.

Государство (правительство) не может самоустраниться и не регулировать трудовые отношения. Это одна из важнейших его функций. Но ради выстраивания эффективного социального партнерства чиновники всех рангов должны пойти на сознательное самоограничение и занять в основном позицию арбитра, наблюдателя за исполнением трудового законодательства сторонами, не позволяя правительственным органам вмешиваться в коммерческо-административную самостоятельность предприятий (фирм) и самостоятельность профессиональных союзов.

Без добровольного и узаконенного самоограничения трипартизм будет носить формально-бюрок-

ратический и декларированный характер, а его механизмы не будут работать. Это не только выводы, сделанные из анализа практики социального партнерства, но и рекомендации экспертов Международной организации труда.

Рассмотрев основные стратегические возможности профсоюзов по защите прав работников на макроэкономическом уровне, представляется необходимым определить рычаги влияния профкомов на микроуровне. В этой связи важно проследить, как фиксируются в настоящее время отношения внутри хозяйствующих субъектов, поскольку именно здесь происходит реализация основной цели профсоюзов, закрепленных Законом о профсоюзах.

В Законе утверждается: «Профсоюзы, контролируя соблюдение администрацией, собственником или уполномоченным им органом трудового законодательства, в том числе по охране труда, выявляют нарушения и принимают меры по восстановлению нарушенных трудовых прав работников. В случае установления нарушений профсоюз по просьбе своих членов и других граждан вправе обращаться в суд с исковым заявлением. В случае возникновения коллективного спора профсоюз обязан принять все меры, использовать все формы разрешения коллективного конфликта, предусмотренные законодательством, в том числе и ст. 22 Закона Республики Беларусь «О профессиональных союзах».

Важно иметь в виду, что в экономиках мира, где реализация общественных целей осуществляется через использование рыночных отношений, статусные и ролевые позиции достаточно четко определены и ясны участникам воспроизводственного процесса.

В белорусском обществе идет процесс лишь становления таких статусов, как собственник, наемный работник и управляющий. Профсоюз, имевший место в централизованной системе народного хозяйства, ныне находится в процессе коренных изменений под воздействием реформирования собственности на средства производства.

Наблюдения за тем, как выстраиваются рычаги влияния и идет медленная «притирка» участников трипартизма и вырабатываются механизмы распределения властных полномочий в рамках первичных организаций, показывают, что профкомы воздействуют на администрацию предприятия следующими средствами (по мере убывания): а) личные контакты; б) коллективный договор; в) законы; г) вышестоящая профсоюзная организация; д) органы социальной защиты.

Традиционной формой давления на работодателя со стороны профсоюза остается забастовка. Поскольку это крайняя мера и применение ее приводит к тому, что страдает не только работодатель, но и наемный работник, причем последний в гораздо большей степени, в республике она не прижилась. Также редки случаи применения жестких методов давления на работников и членов профсоюза со стороны работодателей, например психологическое давление или увольнение лидеров и инициаторов забастовки, то есть применение локаута.

Основным методом снятия конфликтных ситуаций между профсоюзами и нанимателями в стране

является переговорный процесс сторон, где всегда находятся компромиссные решения.

Исследования показывают, что властные отношения между профкомами и директорами строятся на основе неформальных принципов, целесообразного поведения в рамках ситуативной модели поведения. Практика свидетельствует, что достигаемые договоренности в ходе личных переговоров, как правило, сторонами выполняются, особенно на крупных предприятиях, где основным источником финансирования деятельности профкома выступают членские взносы, что делает профком менее зависимым от администрации. Иное дело с положением о выполнении договоренностей на частных и небольших предприятиях, где финансовая зависимость профсоюзных активистов достаточно высока.

Требования профкомов обязаны быть взвешенными, разумными, особенно в период финансового кризиса. Сейчас нужно сообща работать на выживание предприятий (фирм), поскольку только так можно сохранить от банкротства фирму и рабочие места. Назовем конкретные направления усилий профсоюзов Республики Беларусь.

1. *Коллективно-договорное регулирование заработной платы.* Профсоюзы, по мере роста возможностей государства, настойчиво работали над повышением реальной заработной платы. За период 2003–2008 гг. среднемесячная зарплата в долларовом эквиваленте выросла в целом по республике со 138 до 455 долл. США, у работников бюджетной сферы – со 132 до 380 соответственно. Мировой финансовый кризис подорвал устоявшиеся формы распределительных отношений. Рост цен, курса доллара и процентных ставок существенно снизил реальную заработную плату (реальные доходы) наемного труда в долларовом исчислении.

В связи с изменением мировых цен в Беларуси упали экспортные цены на 29 % в первом квартале 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В то же время на внутреннем потребительском рынке цены выросли более чем на 15 %. Снова можно усмотреть стремление правительства, бизнеса решить свои проблемы за счет населения. Это ли не повод подумать о социальной справедливости и ее восстановлении, в том числе под влиянием профсоюзов?

Особую озабоченность вызывает подход правительства и ФПБ к вопросу о методологической сути понятия «заработная плата». Имеет место декларирование чего угодно и большой разброс мнений. Здесь и «теория заработной платы, соответствующей прожиточному минимуму», и «теория спроса и предложения рабочей силы», и «теория маргинальной производительности», и «теория переговоров» и т. п. Но нет главной теории, определяющей стоимость товара (рыночная экономика) «рабочая сила». Согласно данной теории стоимость (цена) товара «рабочая сила» определяется стоимостью (ценой) средств су-

ществования наемного работника и неработающих членов его семьи. Вот такой должна быть величина заработной платы.

В странах «золотого миллиарда» она ориентируется на цену 1 м<sup>2</sup> жилья. От степени удовлетворения потребности наемного труда в жилье можно судить и об удовлетворении других потребностей, в связи с чем разница между ценой 1 м<sup>2</sup> жилья в долларах и среднемесячной зарплатой наемного работника в долларах должна быть головной болью профсоюзов, ориентиром в трипартизме. С одной стороны, способствовать росту заработной платы, а с другой – не давать разгуляться приступам алчности, жадности, спекулятивным устремлениям строительного лобби. Кризис заставил опустить цены на жилье более чем в 2 раза и все равно выгодно строить жилье.

2. *Значительный вклад ФПБ по осуществлению общественного контроля за соблюдением законодательства об охране труда.* Численность инспекторов труда ФПБ составляет около 110 чел. За 2008 г. ими было обследовано около 6 770 организаций и выявлено более 75 000 нарушений норм и правил по охране труда. Была приостановлена работа 3 900 единиц оборудования и 3 участков, которые не соответствовали требованиям безопасности и угрожали жизни и здоровью работников.

3. *Формирование ФПБ в стране условий для роста социальной справедливости.* Федерация профсоюзов осуществляет общественный контроль за соблюдением законодательства Республики Беларусь о труде, защите трудовых и социально-экономических прав и законных интересов членов профсоюзов. В ФПБ численность штатных юристов – около 110 человек. Их силами было проведено 20 550 проверок и выявлено 42 870 нарушений законодательства. Особо внимательно относятся юристы к незаконным увольнениям членов профсоюзов. Когда требуется вмешательство – нанимателей привлекают к суду. 87 незаконно уволенных восстановлены на рабочих местах.

Возрастание роли профсоюзов прослеживается и по тому, что 93–95 % выявленных нарушений устраняются нанимателем сразу, не дожидаясь судебного разбирательства. Только в 2008 г. по требованию профорганов работникам возвращено почти 3 млрд 96 млн руб., незаконно удержанных или невыплаченных денежных сумм (почти 1,5 млн долл.). То есть гражданам республики, в том числе работникам наемного труда, ФПБ представляется той инстанцией, где нет равнодушных людей, где выслушают и окажут юридическую помощь. Неслучайно в 2008 г. по правовым вопросам обратились 186 тыс. человек, кроме того, около 16 тыс. письменных обращений.

Таким образом, упомянуты наиболее значимые сферы, где профсоюз выступает как важнейший инструмент гармонизации социальной жизни нашей страны.

### Summary

Position of institute of trade unions in administrative structure of the state is analyzed. The role of trade unions in achievement of absence of conflict existence of a society through the control over a measure of work and consumption measure as social justice primary factor is investigated. Potential possibility of trade unions to lower loss of vital positions of workers in the conditions of the organized world financial crisis and general approach to the rights of workers so-called liberals is shown. The author makes a proposal on perfection of relations of tripartizm in Belarus.



Г. Н. Гаврилко

**ПРОФСОЮЗНОЕ ДВИЖЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ  
И РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ: ОПЫТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
ПРОФСОЮЗОВ СНГ И ТНК**

*Аргументируется влияние глобализации на общественно-экономические процессы, показаны преимущества и негативные тенденции глобализации и региональной интеграции. Рассматривается роль зарубежных профсоюзов в условиях глобализации. Анализируется опыт взаимодействия профсоюзов СНГ и ТНК. Даются методические рекомендации для повышения эффективности регулирования социально-трудовых отношений в ТНК в условиях глобализации и региональной интеграции и решения проблемы профессионализма профсоюзных представителей. Статья представляет практическую значимость с точки зрения выработки стратегии и тактики профсоюзов в современных условиях.*

Глобализация проходит в развитии несколько этапов. *Первый*, нынешний этап экономической глобализации предусматривает такое критическое усиление зависимости практически всех национальных экономик от международного рынка товаров, услуг, капитала, рабочей силы, технологий, что развитие национальных экономик становится невозможным без тесного сотрудничества с мировой экономикой. *Второй*, к которому мир вплотную приблизился, – возникает и решается задача выравнивания экономико-правовых условий хозяйствования в различных странах и осуществляется координация финансовой и экономической политики государств. Можно предположить, что такого рода выравнивание и координация будут осуществляться через развитие региональной, например европейской, азиатско-тихоокеанской или евразийской, интеграции. *Третий*, как это представляется с позиции сегодняшнего дня, – произойдет создание единой мировой экономики при едином управлении экономическими процессами на макроуровне и единых «правил игры» на микроуровне мировой экономики [1].

Перед профсоюзами стоят две задачи: эффективно представлять трудящихся в быстро изменяющихся условиях мировой экономики; содействовать изменению механизма глобализации, чтобы ее достижения распределялись равномернее и способствовали устойчивому и справедливому в социальном отношении развитию государств.

Воздействие глобализации на социально-экономические процессы и положение отдельных стран и регионов несут как положительный, так и отрицательный эффект. С одной стороны, они открывают для многих стран новые возможности распространения современной информации, технологий, коммуникаций, а с другой – приводят к экономической и социальной поляризации мирового сообщества, которая создает почву для роста социальной напряженности в мире.

*Положительные аспекты глобализации:*

- рост количества и качества потребительской продукции на мировом рынке, вызываемый обострением конкуренции;
- бурный технологический прогресс, в результате которого растет производительность труда (как следствие рационализации производства на глобаль-

ном уровне), уменьшается себестоимость продукции, снижаются цены на значительную часть товаров массового спроса;

- возникновение новых рабочих мест, главным образом в непроизводственной сфере, в результате развития информационных технологий, роста торговли услугами, которые превращаются в основной фактор международных торговых отношений. Несмотря на то, что услуги традиционно рассматривались как «третичный сектор» экономики, на современном этапе они занимают более 2/3 мирового ВВП. В общем объеме международной торговли услуги достигли 20 % [2, с. 12]. Среди наиболее успешных компаний, демонстрирующих ежегодный рост на мировом рынке услуг, можно выделить McDonald's и Servicemaster (США), Saatchi & Saatchi и Hawley Group (Великобритания), Adia (Швейцария), International Service System (Дания) и др.;

- значительно более широкий и свободный, чем 10–15 лет назад, доступ к информации и соответствующее расширение возможностей и способов коммуникации в мировом масштабе;

- относительное улучшение основных социальных показателей в большинстве регионов мира. Данные ООН свидетельствуют, что к середине 1990-х гг. по сравнению с 1970 г. средняя продолжительность жизни в наиболее развитых странах увеличилась с 69 до 75 лет, в развивающихся (кроме самых бедных) – с 46 до 63. Уровень грамотности в развивающихся странах за тот же период вырос с 46 до 69 %, в наиболее бедных – с 29 до 46 [3];

- улучшение взаимопонимания между различными культурами и цивилизациями в результате, с одной стороны, интенсификации глобального информационного и культурного обмена, а с другой – нивелировки различий благодаря распространению по всей планете продуктов массовой культуры;

- повышение налоговых поступлений в результате деятельности ТНК;

- спонсирование со стороны ТНК научно-исследовательских разработок (подчас в большем объеме средств, чем некоторые государства мира);

- снижение стоимости финансовых услуг за счет усиления конкуренции на национальных финансовых рынках.

*Недостатки глобализации и региональной интеграции:*

- разрыв в экономическом и социальном развитии между богатыми и бедными слоями населения в мире достиг невиданных размеров и продолжает увеличиваться. В докладе ООН за 1999 г. «Глобализация с человеческим лицом» отмечается резкое усиление контраста между развитыми и развивающимися странами. Соотношение доходов между пятью богатыми и пятью беднейшими странами в 1820 г. составляло 3:1, в 1870 г. – 11:1, в 1960 г. – 30:1, в 1990 г. – 60:1 и в 1997 г. – 74:1. В конце XX в. на одну пятую населения планеты, проживающую в самых богатых странах, приходилось более 80 % мирового ВВП, а на одну пятую беднейших стран – 1 %; первые владели 82 % мирового экспортного рынка, вторые – 1 %; первые получали 68 % прямых иностранных инвестиций, вторые – 1 %; первые располагали 74 % всех телефонных линий мира и имели 93,3 % мирового количества пользователей интернета, вторые – соответственно 1,5 % и 0,2 % [3]. Экономическая мощь некоторых многонациональных корпораций нередко превышает ВВП отдельных средних- и высоко развитых стран. Специалисты подчеркивают, что усиление разрыва между богатыми и бедными странами происходит именно с началом глобализации. Сегодня почти 50 % рабочей силы в мире живет менее чем на 2 долл. в день;

- глобальный кризис рабочих мест. Данные МОТ свидетельствуют, что в настоящее время в мире насчитывается более 1 млрд безработных или «работавших бедных». В связи с постоянным ростом безработицы МОТ была разработана Концепция достойного труда, включающая действия по трем основным направлениям, охватывающим:

- увеличение коллективного потенциала через укрепление профсоюзов, объединений работодателей и министерств занятости, труда и социальных вопросов;

- наращивание усилий МОТ по продвижению Концепции достойного труда на национальном и региональном уровнях с тем, чтобы Организация могла более эффективно реагировать на приоритетные потребности каждой страны;

- включение занятости и достойного труда в международную повестку по проблемам развития и как результат – выдвигание проблем роста, инвестиций и создания рабочих мест на центральное место в международном сотрудничестве.

- возрастание масштабов миграции населения, в первую очередь из бедных в более благополучные страны. Этот процесс выходит из-под контроля национальных правительств и международных организаций. Его негативные последствия многообразны – от роста преступности и распространения опасных заболеваний до подъема расистских настроений и ксенофобии как в развитых, так и в развивающихся государствах;

- рост влияния транснациональных корпораций, в том числе политического. Не только правительства отдельных стран, но и такие мощные наднациональные объединения, как Европейский союз вынуждены во все большей степени учитывать интересы ТНК.

Влияние национальных государств на экономические и политические процессы снижается;

- ухудшение состояния окружающей среды, которая приносится в жертву интересам крупного бизнеса. Например, участники первого Конгресса представителей стран Азии и Тихого океана по борьбе с пестицидами (Манила, 2003) отметили, что экономическая экспансия транснациональных корпораций серьезно подрывает сельское хозяйство развивающихся стран и ведет к обеднению населения. В Конгрессе приняли участие 140 представителей из 17 государств. Это члены различных фермерских организаций, сторонники охраны природы, представители исследовательских центров, движений в защиту прав потребителей и т. д. На Конгрессе было заявлено, что так называемый индустриальный тип ведения сельского хозяйства, насаждаемый транснациональными корпорациями, подрывает основы экономики развивающихся стран. Крестьяне и их семьи подвергаются воздействию ядохимикатов, биологическое разнообразие природы уничтожается, загрязняются поля, леса, водоемы. На Конгрессе прозвучали данные о негативных последствиях применения ядохимикатов на полях стран «третьего мира». Каждый год ими отравляются около 25 млн чел., занятых в сельском хозяйстве. Пестициды подрывают возможность крестьян развивающихся стран обеспечить себе продовольственную безопасность. Отмечено, что 99 % смертельных исходов от применения пестицидов в сельском хозяйстве происходят в странах «третьего мира», хотя там используется не более 20 % производимых в мире этих веществ. В итоговой декларации Конгресса зафиксирован призыв обеспечить защиту сельскохозяйственный угодий от опасных ядохимикатов. Конгресс не ограничился обсуждением проблемы пестицидов. Итоговая декларация содержит резкий протест развивающихся стран против глобализации, которая выгодна богатым странам и крупным транснациональным корпорациям. Особую озабоченность участники Конгресса высказывали по поводу развития генной инженерии. Американской компанией «Монсанто» давно разработана технология «Терминатор». Суть ее в том, что полученные после сбора урожая семена становятся стерильными и не дают нового урожая. Фермер должен каждый год покупать у компании новые семена и специальные удобрения. В Маниле делегаты Конгресса заявили, что эта технология угрожает интересам 1,4 млрд фермеров мира;

- перенос ТНК в страны с более низкими стандартами труда. Некоторые руководители предприятий с иностранными инвестициями, обосновываясь на постсоветском пространстве, сначала дают большие льготы работникам предприятий, улучшают условия труда, предлагают социальные гарантии. В дальнейшем для получения сверхприбыли начинается введение потогонной системы, сокращение рабочих мест, снижение заработной платы. При этом желание работников создать профсоюзную организацию и заключить коллективный договор администрация не принимает.

- усиление глобализацией влияния кризисов в отдельных регионах на экономику других регионов, а также либерализацию национальных

финансовых рынков, что приводит к усилению их нестабильности.

В последнее время активно развивается процесс *делокализации*, которая заключается в том, что фирма покупает предприятие в стране с низким заработком и закрывает предприятие с высоким уровнем оплаты труда. Сейчас делокализация идет в сторону Китая. Уровень социальных взносов, социальных стандартов труда в этих странах очень низок. Таким образом, собственники экономят на зарплате и получают сверхприбыль. Проявляется также *социальный демпинг*, предусматривающий снижение на фирме зарплат и борьбу с профсоюзами. Активизируется деятельность международных организаций – *Всемирного банка* и *Международного валютного фонда* (МВФ), что способствует развитию экономик стран мира. Всемирный банк дает кредиты, а Валютный фонд наряду с деньгами специализируется на поддержке программы по ликвидации предприятий. В связи с этим возникают проблемы, поскольку некоторым собственникам стало выгодно ликвидировать предприятия, чтобы получить с этого прибыль (продать, сэкономить на зарплате работникам и т. п., то есть приватизировать, перекупить и т. д.). Настороженность профсоюзов также связана с появлением *Всемирной торговой организации* (ВТО). Сейчас активно развернулась дискуссия относительно вступления России в ВТО. Некоторые специалисты считают, что это опасный процесс, поскольку присоединение к ВТО идет по капиталам, то есть в ВТО диктуют условия только экономически сильные – развитые страны, а слабые государства не имеют веса и голоса, ничего не решают. В ВТО первыми из стран СНГ вступили Таджикистан и Грузия. При вступлении Китай поставил 117 условий, которые были выполнены, поскольку ВТО заинтересована в таком многочисленном партнере. В ООН более равноправные условия вступления. Каждый член ООН имеет право голоса – вес диктуется не капиталом отдельной страны, а отношения между странами строятся на демократической основе. Профсоюзы добиваются того, чтобы иметь право голоса в ВТО, но пока прописать это в соответствующих документах не удается, поскольку необходимо включение МОТ в рабочую группу. Таким образом, на первый план выходит защита принципов ООН и МОТ. Международные профсоюзы активизируют деятельность в связи с тем, что ВТО в своих рамках приняла Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС), которое предусматривает приватизацию общественно необходимых услуг (образование, здравоохранение, газо- и водоснабжение и т. д.). То есть в рамках соглашения делается попытка доприватизировать оставшееся. Первая волна приватизации прошла в 70–80-е гг. XX в. В 90-х гг. произошла политическая и идеологическая приватизация.

В настоящее время идет процесс создания межгосударственных объединений. Но профсоюзы СНГ недостаточно глубоко изучают положительный европейский опыт – создание еврорегионов. В странах СНГ также есть еврорегионы (Беларуси, России, Украине и т. д.), однако работа по созданию в них еврокомитетов не ведется.

Действия ТНК в последнее время вызывают значительную тревогу в профсоюзном мире. Дело в мас-

совых увольнениях трудящихся, проводимых некоторыми ТНК, против которых борются профсоюзы на национальном и международном уровнях. Современные профсоюзы вынуждены решать проблему *аутсорсинга*. Аутсорсинг – новая бизнес-технология, которая позволяет сократить социальные издержки и провести модернизацию компаний. При аутсорсинге компании выводят часть рабочих мест за штат предприятия (в том числе в другие страны), то есть передают определенную функцию обслуживания другой корпорации. Это может быть сначала охрана, затем – столовая, обслуживание лифтов и т. д. Таким образом, например, на предприятии «Большевик» в Москве, действует около 50 такого рода компаний, которые занимаются различными видами непрофильных для этого предприятия работ. Данная бизнес-технология приводит к тому, что из 1 000–1 500 работников, занятых на предприятии, фактическими работниками компании со временем остаются 200–250 человек, остальные, а это подавляющее большинство, уходят в другие компании. Аутсорсинг применяется не только в России, но и в Казахстане, Грузии, других странах СНГ. Порой за штат предприятия выводят целые цеха. Это ведет к дроблению трудового коллектива и ослаблению целостности профсоюза. В связи с аутсорсингом профсоюзные ряды существенно редуют. В этих условиях профессиональные союзы разрабатывают новые технологии регулирования занятости наемных работников. Одна из них – переговоры со всеми компаниями, которые пришли на предприятие, создание единого объединенного профсоюзного комитета. Этот вариант существенно усложняет жизнь председателю профкома, поскольку он должен вести переговоры не с одним предприятием или компанией, а со всеми, которые пришли и действуют на данной территории. Другой вариант – создание адекватной профсоюзной структуры на уровне города или страны, позволяющей осуществлять переговоры со штаб-квартирой компании.

Тревогу профсоюзов вызывает неравенство оплаты труда, его условия в разных странах, где расположены предприятия ТНК. Это подрывает доверие даже к тем корпорациям, которые стремятся проводить разумную социальную политику.

В 1977 г. была принята *Трехсторонняя декларация МОТ о принципах, касающихся транснациональных корпораций и социальной политики* (Декларация МОТ по ТНК), где зафиксированы такие положения, как приоритет национального законодательства в трудовых отношениях работников с ТНК и неухудшение условий работников ТНК в данной стране по сравнению с общим положением ее трудящихся. В 2000 г. данная Декларация была переработана.

В 1998 г. принята *Декларация МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда*. Данный документ регламентирует строгое выполнение государствами-членами Международной организации труда принципов, касающихся основополагающих прав, являющихся предметами конвенций, а именно: свободу объединения и действительное признание права на ведение коллективных переговоров; упразднение всех форм принудительного труда или обязательного труда; действенное запрещение детского

труда; недопущение дискриминации в области труда и занятий. основополагающие конвенции МОТ включают: Конвенцию о свободе объединения и защите права объединяться в профсоюзы (№ 87), Конвенцию о применении принципов права на объединение в профсоюзы и на ведение коллективных переговоров (№ 98), Конвенцию о принудительном или обязательном труде (№ 29), Конвенцию об упразднении принудительного труда (№ 105), Конвенцию о равном вознаграждении мужчин и женщин за труд равной ценности (№ 100), Конвенцию о дискриминации в области труда и занятий (№ 111), Конвенцию о минимальном возрасте для приема на работу (№ 138), Конвенцию о запрещении и немедленных мерах по искоренению наихудших форм детского труда (№ 182).

Вышерассмотренные документы не являются обязательными для стран СНГ.

Практика показывает, что для современных профсоюзных лидеров актуализируется не только разработка разделов коллективного договора, но и приложений к нему, поскольку более глубокие в содержательном плане приложения, как правило, отражают высокий уровень социально-партнерских отношений в транснациональной корпорации. На эффективность коллективных договоров и приложений к ним влияет наличие у профсоюзных кадров, участвующих в разработке данных документов, определенных знаний. Проблемы профессионализма профсоюзных лидеров и активистов возникают в силу следующих причин:

- некоторые профсоюзные представители имеют недостаточную юридическую и экономическую подготовку; уровень управленческих знаний не позволяет им эффективно решать различные проблемы;

- иногда профсоюзные лидеры не имеют доступа к информации о социальных гарантиях работников, закрепленных в международных соглашениях между отраслевыми профсоюзами и топ-менеджментом транснациональных компаний.

Рост уровня профессионализма профсоюзных представителей напрямую зависит: от наличия у участников коллективных переговоров определенных способностей и желания профсоюзных лидеров и активистов получать новые знания в области заключения соглашений и коллективных договоров; применения тех или иных методик обучения профсоюзных представителей законодательным основам регулирования социально-трудовых отношений в рамках ТНК (использование в учебном процессе активных форм обучения – деловых игр, тренингов и т. п.); степени информирования профсоюзных работников и активистов о структуре и содержании соглашений и коллективных договоров, заключаемых на международном, национальном, отраслевом, региональном, территориальном и других уровнях.

В целях повышения уровня профессионализма профсоюзных работников транснациональных компаний следует более активно привлекать отраслевые профсоюзы и ГФП, а также зарубежные профсоюзы предприятий ТНК в период колдоговорной компании и переговоров по заключению коллективных договоров на предприятиях ТНК.

Таким образом, в настоящее время глобализация и региональная интеграция характеризуется ря-

дом явлений, позволяющих определить *новый этап в мировой экономике*, закладывающий следующие предпосылки для решения проблем в социальной сфере:

- процесс интернационализации, охватив большинство стран, стал глобальным. Резко возросла хозяйственная взаимозависимость стран;

- рыночная экономика стала универсальной формой мировой хозяйственной жизни. Процесс глобализации и региональной интеграции больше не ограничен идеологическими барьерами;

- в результате заключения соглашений в рамках ВТО, ЕС, других международных объединений возросли темпы либерализации торговли, инвестиций, трудовой миграции. Барьеры стали более транспарентными;

- процессы интеграции превратились в глобальные лишь в условиях революции в технологической сфере в связи с появлением новых видов коммуникаций, транспорта, информационных технологий;

- действующей силой процесса глобализации и региональной интеграции во многом являются ТНК.

Однако можно говорить о некоторых наиболее острых глобальных проблемах и указать три причины, по которым целые страны и слои населения оказались на обочине прогресса. *Первая* – отсутствие механизма координации действий между различными экономическими и финансовыми институтами в области социальной политики. *Вторая* – отсутствие внятной и предсказуемой экономической политики, слабая управляемость экономикой в отдельных странах на макроуровне. *Третья* – темпы разработки и внедрения правовых норм, направленных на либерализацию рынков, структурную перестройку экономики, часто опережают нормотворческую практику в области социально-трудовых отношений.

С появлением рынка в странах СНГ трансформировалась экономика и произошла *транснационализация* сфер жизнедеятельности человека. Возникшие на территории СНГ ТНК предложили более низкие производственные издержки и возможность поддержания цен на более низком уровне, стимулирование процесса интернационализации капитала и финансовых потоков и т. д. Вместе с тем развитием некоторых транснациональных корпораций сопутствовало существенное снижение социальных гарантий трудящихся, так как основной целью деятельности данных компаний стало получение максимальной прибыли. Профсоюзы СНГ стали искать новые подходы во взаимодействии с топ-менеджментом ТНК, ориентируясь на международный опыт профессиональных союзов. Например, профсоюзы российских транснациональных компаний с целью повышения социальной защиты работников при ведении коллективно-договорной работы стали ориентироваться на рамочные соглашения глобальных федераций профсоюзов с транснациональными корпорациями. Изучение зарубежного опыта взаимодействия профсоюзов и руководителей ТНК позволило некоторым российским профсоюзным лидерам более профессионально решать сложные социально-трудовые вопросы в рамках транснациональных корпораций.

**Методические рекомендации.** Для повышения эффективности регулирования социально-трудовых



отношений в ТНК в условиях глобализации и региональной интеграции и решения проблем профессионализма профсоюзных представителей необходимо:

1. Проводить периодические тренинги по коллективным переговорам для профсоюзов транснациональных компаний с целью выработки единой профсоюзной позиции по тем или иным вопросам.

2. Целесообразно приглашать на семинары по ведению коллективных переговоров на ТНК представителей республиканских комитетов соответствующих отраслевых профсоюзов и ГФП.

3. Профсоюзным работникам различных уровней профсоюзной структуры изучать соглашения, заключаемые глобальными федерациями профсоюзов с группами ТНК, и использовать в повседневной практике опыт социального партнерства, накопленный родственными зарубежными профсоюзными организациями.

4. Уделять внимание не только структуре и содержанию коллективных договоров, заключаемых в отдельно взятой ТНК, но и разработке основных приложений к коллективному договору.

5. Повышать юридическую, экономическую, менеджерскую квалификацию профсоюзных представителей на периодических семинарах, деловых играх, курсах повышения квалификации, через систему дополнительного образования.

6. Проводить регулярные встречи профсоюзных лидеров и руководителей ТНК с целью обсуждения актуальных вопросов, установления партнерских отношений и выработки единой позиции по повышению уровня социальных гарантий работников в соответствии с международными стандартами труда.

7. Через СМИ, интернет, радио, общественные структуры (объединения профсоюзов, работодателей, органы государственной власти и т. п.) своевременно информировать профсоюзных работников и активистов о наиболее актуальных проблемах профсоюзного движения и позитивном опыте их решения различными отраслевыми профсоюзами.

8. Открыть в сети интернет-сайт и разместить в его формате банк соглашений и коллективных договоров, принятых в передовых ТНК, ведущих целенаправленную эффективную работу по повышению уровня социальной защиты работников.

9. Укреплять координационные профорганы в ТНК, организации, содействующие трудоустройству работников транснациональных компаний.

10. Сосредоточить усилия профсоюзов, действующих в ТНК, по продвижению Концепции достойного труда МОТ.

11. Заимствовать опыт Норвегии по созданию в сети интернет виртуального профсоюза с целью обмена информацией между работниками ТНК по интересующим их вопросам. Цель организации подобного виртуального сообщества – поиск оптимальных вариантов решения возникающих проблем, актуальных для, например, дистанционной группы работников.

12. Актуализировать развитие законодательной базы социальной направленности при активном участии профсоюзов. Конфликтные ситуации последних лет, связанные с занижением социальных стандартов в ТНК, сигнализируют о необходимости разработки и принятия Закона об основных социальных стандартах в странах СНГ.

#### Литература

1. Восток / Запад: Региональные подсистемы и региональные проблемы международных отношений : учеб. пособие / под ред. А.Д. Воскресенского. – М., 2002. – С. 65.
2. Рудый, К. Развитие сферы услуг: сущность, роль и перспективы / К. Рудый // Банкаўскі веснік. – 2007. – № 10. – С. 12–15.
3. Баргоякова, И.И. Профсоюзы в условиях глобализации / И.И. Баргоякова, Л.Г. Сахарова, А.Б. Вадим // Профсоюзный университет. – 2008. – № 12. – С. 2–65.
4. <http://www.ilo.ru>.
5. <http://www.iuf.org>.
6. <http://www.vkp.ru>.
7. Букетов, К.А. Профсоюзы и вызовы глобализации / К.А. Букетов // Профсоюзы Москвы на рубеже веков: история и современность : материалы науч.-практ. конф., Москва, 30 марта 2005 г. – М., 2005. – С. 45–46.
8. <http://www.icftu.org>.

#### Summary

The article reveals the basic tendencies, laws and problems of trade-union movement in the conditions of globalisation of economics and regional integration. The role of trade unions of CIS countries in modern conditions taking into account world experience is also examined. It is represented the practical importance from the point of view of development of strategy and tactics of trade unions in modern conditions.

02.07.2009



Д. М. Антюшеня

## ТРАНСПОРТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БЕЛАРУСИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Аргументируется тезис, что расширению внешнеэкономических связей республики и интеграции ее в систему международной торговли способствует наращивание экспортного потенциала по всем направлениям на основе повышения конкурентоспособности продукции, создания инфраструктуры торговых рынков, роста экспорта услуг. Выявляются факторы, оказывающие влияние на увеличение объема транспортных услуг при транзитных перевозках. Определяется, что эффективное функционирование транспортной инфраструктуры достигается при внедрении современных систем и технологий доставки пассажиров и грузов с использованием логистических подходов.*

Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг. главной целью предусматривает дальнейший рост уровня и качества жизни населения на основе повышения конкурентоспособности экономики и создания государства, удобного для людей. В условиях снижения темпов роста мировой экономики, усиления конкуренции на внутреннем и внешних рынках республики, повышения требований к качеству выпускаемой продукции и оказываемых услуг транспортный комплекс страны представляет собой неотъемлемый элемент ее экономической безопасности, предполагающей состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства в транспортной сфере от внутренних и внешних угроз, а также состояние защищенности транспортного комплекса от этих угроз. Совет Министров Республики Беларусь обязал разработать программу формирования транспортно-логистической системы Республики Беларусь до 2015 г.<sup>1</sup>

Национальные интересы Республики Беларусь в транспортной сфере предусматривают:

- удовлетворение потребностей личности, общества и государства в современном спектре транспортных услуг;
- достижение путем технического перевооружения и модернизации транспортного комплекса высокой экономической эффективности и безопасности обеспечения доступности транспортных услуг на уровне, гарантирующем социальную стабильность, развитие межрегиональных связей и национального рынка труда, а также бесперебойный характер предоставления транспортных услуг;
- приведение транспортной системы Беларуси к уровню международных стандартов, что является необходимым условием реализации транзитного потенциала транспортного комплекса, развития экспортно-импортных услуг, предупреждения преступлений на транспорте, включая терроризм, обеспечения военной безопасности и укрепления позиций Республики Беларусь на мировой арене<sup>2</sup>.

Необходимым условием интеграции в мировую экономику выступает качественное развитие транс-

портного комплекса с оптимальными условиями для внешней торговли, способными привести к снижению издержек, повышению конкурентоспособности национальной экономики и международных транспортных коридоров, обязательной характеристикой которых является структура грузопотоков. Структура грузопотоков, осваиваемых автомобильным транспортом страны, на 70 % состоит из грузов промышленности и строительных материалов. Продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности занимает соответственно 2,5 и 3,5 %. Основная доля грузов (около 98 %) перевозится на городском и пригородном сообщениях и только 2 % – на междугородном и международном. По выполненному объему грузооборота междугородные и международные перевозки составляют примерно 45 % от перевозок на городском и пригородном сообщениях. Соответственно на долю внутригородских перевозок приходится 55 % перевозок. Транзитные международные перевозки автомобильным транспортом осуществляются преимущественно в направлении Германия – Российская Федерация.

В структуре железнодорожных перевозок на внешнеторговые и транзитные грузы приходится 70 % от общего объема грузооборота (100 млн т в год), которые направляются преимущественно в порты стран Балтии (г. Клайпеда, г. Вентспилс) и Украины (г. Николаев). Следует отметить, что на европейском рынке транспортно-экспедиционных услуг происходит реформа мер регулирования рынка транспортных услуг наряду с интенсивным развитием посреднических услуг, в том числе логистических. Развитие логистических систем, схем и модулей приобретает в наше время лавинообразную форму, поглощающую транспортные и экспедиционные услуги, услуги складов и терминалов, околотаможенные услуги. Очевидно, что для транспортных предприятий из 15 «старых» стран ЕС в меньшей степени представляет интерес участие в таком сегменте рынка, как международные перевозки грузов автомобильным транспортом, в частности, по причине перегруженности системы допуска грузоперевозчиков, несоответствия

<sup>1</sup> Научно-практический семинар «Обеспечение безопасности хозяйственной деятельности предприятий в современных условиях» (Минск, 6 дек. 2007).

<sup>2</sup> Булавко, В. Новая модель белорусской транспортно-логистической системы / В. Булавко // Наука и инновации. – 2008. – № 2. – С. 14–18.

степени рисков целесообразности присутствия на рынке.

Реализация соответствующих мероприятий позволит увеличить до 2010 г. объем рынка международных перевозок грузов на 16,3 % по отношению к уровню 2007 г., соответственно, объем перевозок грузов автомобильным транспортом – на 16,4 % к уровню 2007 г., железнодорожным транспортом – на 16,3 %, воздушным – на 7,5 %.

В целом, в странах Западной Европы прослеживается тенденция опережающего роста экспорта над импортом. Особенно это характерно для Австрии, Германии (рост экспорта на 7 % в год) и Скандинавии (на 5,5 %). В государствах Центральной и Восточной Европы развитие импорта преобладает над развитием экспорта. Например, в странах Балтии увеличение импорта составляет около 6 % в год, в России и Беларуси – около 4,5 % в год.

Состояние и развитие рынка транспортно-логистических услуг в Республике Беларусь следует рассматривать в сочетании с развитием товарного рынка, рынка услуг и показателями внешнеторгового оборота. Доля всех видов услуг в общем объеме экспортных операций в Беларуси составляет до 12 %, что в 3 раза ниже среднемирового показателя, при этом основной статьей экспорта услуг (54 %) являются транспортно-экспедиторские. В этой связи в перечне национальных приоритетов особое место отводится наращиванию объемов транзитных и экспортных перевозок.

Наибольший прирост объема перевозок грузов на перспективу должны обеспечить воздушный и водный виды транспорта, но это не повлияет на долю каждого из видов транспорта. Объемы перевозок грузов и транспортной работы предположительно увеличатся к 2015 г. более чем в 1,5 раза в соответствии с темпами роста объемов промышленного и сельскохозяйственного производства.

На основании сведений о внешнеторговом грузообороте регионов республики наибольший имеют Гомельская (38 %) и Витебская (29 %) области, что вызвано экспортом значительного количества нефтепродуктов. Остальные регионы, за исключением Могилевской области (4 %), являются равнозначными во внешнеторговом потенциале республики – Брестская (6 %), Гродненская (8 %), Минская (15 %).

Схемы доставки грузов во внутриреспубликанском сообщении апробированы и используются длительное время. При транзитных перевозках через территорию государства осуществляется в основном пропуск грузопотоков без переработки на белорусских терминалах. Увеличение транзитных грузопотоков способствует повышению доходов перевозчиков-резидентов и увеличению валютных поступлений за счет предоставления сервисных услуг иностранным перевозчикам. В таких условиях грузоотправители и грузополучатели заинтересованы в совершенствовании схем доставки экспортно-импортных грузовых потоков, проходящих по территории республики, в том числе перевозимых мелкими партиями и в смешанном сообщении различными видами транспорта. Для их выбора необходимо постоянно осуществлять мониторинг условий перевозки грузов по территории

Беларуси и иностранных государств. Решение данной задачи должно осуществляться в транспортно-логистических центрах, выполняющих аккумулирующую и координирующую роль в движении транспортных потоков.

В структуре транзитных грузопотоков, проследовавших через Беларусь, на железнодорожный транспорт приходится 27 %, трубопроводный – 68, автомобильный – 5 %.

Из-за небольшого объема перевозок провозные возможности воздушного и внутреннего водного транспорта республики оказывают незначительное влияние на транспортное обслуживание отраслей экономики. Внутренний водный транспорт по существу выполняет технологические перевозки песка, щебня и щебеночного отсева для строительной отрасли. Интенсификацию использования воздушного транспорта целесообразно осуществлять за счет перевозки грузов Евразийского направления.

Факторами, влияющими на объем транспортных услуг при транзитных перевозках, выступают провозные возможности транспортных магистралей, перерабатывающие мощности грузовых терминалов, пропускные способности таможенных, пограничных пунктов и транспортных узлов. Пропускные возможности железнодорожных участков Минск – Орша и Минск – Молодечно, входящих в состав международных транспортных коридоров, к 2015 г. будут практически использованы, в то время как участки Бигосово – Полоцк и Полоцк – Витебск, а также пропускные возможности станции Полоцк сегодня практически исчерпаны.

Имеющийся локомотивный парк железнодорожного транспорта республики в настоящее время использован примерно на 60 %, но к 2015 г. будет весь задействован в эксплуатационной работе.

Транзит для Беларуси является одним из важных направлений экономического развития страны, служит важным источником валютных поступлений, стимулирует создание дополнительных рабочих мест. В настоящее время транзитные перевозки грузов автомобильным транспортом через территорию республики осуществляют перевозчики более 40 государств.

Географическое положение Беларуси предопределяет ее развитие. Находясь между Евросоюзом и Россией, Беларусь имеет предпосылки для наращивания транзитных перевозок наземными видами транспорта и объективно призвана играть роль транспортного моста в отношениях между ними. Транзит является экспортом транспортных услуг, предоставляемых национальными компаниями грузовладельцу и перевозчику при следовании груза и транспортного средства по территории Беларуси. Набор таких услуг зависит от уровня развития транспортной инфраструктуры и ее качества.

Граничащие с Беларусью прибрежные государства (Украина и Литва) располагают развитой портовой инфраструктурой, позволяющей создать конкурентоспособные условия для транзита в указанном направлении. Анализ перевезенных по территориям Украины, Беларуси и Литвы транзитных грузов (в том числе через порты) свидетельствует, что через территорию Беларуси проходит 31 % транзитных

грузов, перевозимых железнодорожным транспортом, и более 60 % транзитных грузов, перевозимых автомобильным транспортом. Транзитные международные перевозки автомобильным транспортом преимущественно осуществляются в направлении Германия – Российская Федерация. Основной транзитный грузопоток имеет направление Запад – Восток – Запад.

При транзитных перевозках через территорию государства осуществляется в основном пропуск грузопотоков без переработки на белорусских терминалах. Увеличение транзитных грузопотоков способствует повышению доходов перевозчиков, зарегистрированных в республике, увеличению валютных поступлений за счет предоставления сервисных услуг иностранным перевозчикам и т. д. Грузоотправители и грузополучатели, резиденты Республики Беларусь заинтересованы в совершенствовании схем доставки экспортно-импортных грузов, в том числе перевозимых мелкими партиями и в смешанном сообщении с участием разных видов транспорта. Для их выбора необходимо постоянно осуществлять мониторинг условий перевозки грузов через территорию иностранных государств. Решение данной задачи на должном уровне может осуществляться специалистами транспортно-логистических центров (ТЛЦ).

Одна из важнейших задач этих центров – разработка, организация и реализация рациональных схем товародвижения на территории республики и других государств на основе организации единого технологического и информационного процесса, объединяющего деятельность поставщиков и потребителей материальной продукции, различных видов транспорта, банков, страховых организаций, подразделений таможи, организаций оптовой и розничной торговли и т. д.

Затраты на логистический процесс, связывающий производителя потребительских товаров и торговлю, в среднем составляют 10–20 % стоимости товара. В Беларуси суммарные транспортно-логистические затраты оцениваются в размере около 5 млрд долл. США, к 2015 г. они возрастут до 13 млрд долл.

Развитие логистики на национальном уровне может способствовать росту экономики страны, о чем свидетельствует зарубежная практика. В европейских государствах затраты на логистику в структуре совокупной стоимости товаров за последнее десятилетие снизились в среднем в два раза. В большой степени данные изменения вызваны качественным развитием логистической инфраструктуры, совершенствованием технологий переработки грузов, развитием транснациональных логистических провайдеров, внедрением механизмов комплексного обслуживания производителей, направленных на снижение издержек в цепочках поставок. Подобные тенденции на рынке логистики обеспечивают реальное стимулирование экономического роста. То есть возможный позитивный результат от развития логистики в государстве, с учетом текущего состояния и перспектив данной отрасли, особенно при внедрении современных технологий, может составить 5–10 % ВВП.

Рынок логистических услуг в Беларуси находится на начальном уровне развития, поскольку он

не сформирован, не структурирован и в большинстве случаев непрозрачен. При этом спрос на качественные логистические услуги значительно превышает предложение, а серьезная конкуренция практически отсутствует. Обеспеченность складскими площадями заметно отстает от общемировых тенденций.

По оценкам экспертов, годовой объем перевозок внешнеторговых и транзитных грузов через таможенную границу Республики Беларусь составляет около 103,5 млн т. Во внешнеторговом обороте республики (без трубопроводного транспорта) импортные перевозки составляют около 17,3 млн т и экспортные – около 35,9 млн т. В том числе 48,2 млн т внешнеторговых грузов перевозится железнодорожным транспортом и около 5 млн т – автомобильным.

Состояние и развитие рынка транспортно-логистических услуг в Республике Беларусь следует рассматривать в сочетании с развитием товарного рынка, рынка услуг и показателями внешнеторгового оборота. Доля всех видов услуг в общем объеме экспортных операций в Беларуси составляет до 12 %, что в 3 раза ниже среднемирового показателя, при этом основной статьей экспорта услуг (54 %) являются транспортно-экспедиторские. В этой связи в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг. в перечне национальных приоритетов особое место отводится наращиванию объемов транзитных и экспортных перевозок.

О реальности достижения намеченных планов свидетельствуют следующие цифры. Сегодня общий оборот только европейского рынка транспортно-логистических услуг составляет более 600 млрд евро. В свою очередь объем контрактной логистики в Европе оценивается в пределах 120–140 млрд евро ежегодно. При этом к 2020 г. эксперты консалтинговой компании McKinsey предсказывают четырехкратное увеличение объемов мировой торговли, что повлечет многократное увеличение спроса и на логистические услуги. Учитывая геополитическое месторасположение Беларуси, мы имеем все шансы значительную часть товаропотоков и, как следствие, соответствующих услуг, «замкнуть» через нашу страну.

Развитие мультимодальных перевозок в Республике Беларусь зависит от возможности обработки и перевалки грузов с одного вида транспорта на другой на ее территории. Это возможно при развитии мультимодальных транспортно-логистических центров, составными частями которых являются станции, аэропорты, терминалы, подвижной состав, средства перевалки и управления, обеспечивающие комплексное решение задач с применением современных логистических технологий и оказанием комплекса сопутствующих услуг.

Результаты исследований рынка транспортных услуг свидетельствуют, что потенциал для создания транспортно-логистической системы в Республике Беларусь существует. Самые кратчайшие маршруты между странами Запада и Востока, Севера и Юга пролегают именно через ее территорию. На территории Беларуси формируются несколько транспортных коридоров – меридионального и широтного направлений: через территорию нашей страны проходят трансевропейские транспортные коридоры.

Наша страна имеет общую границу со странами Западной Европы. В этой связи транспортные логистические центры должны создаваться в первую очередь на границе со странами Западной Европы в пунктах входа-выхода транзитного и экспортно-импортного грузопотока.

Транспортный комплекс Беларуси имеет достаточно развитую инфраструктуру. В Брестском, Гродненском, Минском и других транспортных узлах промышленных центров имеются достаточный технический потенциал для осуществления транспортно-экспедиционных услуг в полном объеме.

Важно отметить высокий уровень квалифицированности специалистов транспортной отрасли страны. Однако специалистов в области логистики в настоящее время в Беларуси недостаточно.

Республика интегрирована в мировую информационную сеть, хозяйствующие субъекты используют самые современные информационно-вычислительные комплексы и средства связи мирового уровня.

Правительством Республики Беларусь утверждена Комплексная программа обеспечения эффективного использования транзитных возможностей Республики Беларусь на 2006–2010 гг. Реализация намеченных Программой мероприятий и устранение сдерживающих транзит факторов, завершение реконструкции пограничных пунктов пропуска и соответствующее развитие материальной базы транспорта и дорожного хозяйства позволят повысить привлекательность территории Республики Беларусь для транзитного перемещения товаров и пассажиров.

В Беларуси создана близкая к оптимальной разветвленная сеть автомобильных дорог, позволяющая обеспечивать непрерывную круглогодичную связь практически со всеми населенными пунктами. Протяженность сети дорог общего пользования достигла 79 тыс. км, в том числе с твердым покрытием – 67 тыс. км, при этом плотность автомобильных дорог на 1 000 км<sup>2</sup> территории республики составляет 357 км. Среди развитых в дорожном отношении стран Европы Беларусь занимает 12-е место по протяженности на 1 000 жителей и 15-е по плотности национальных дорог. Основную роль играют дороги республиканского значения (протяженность около 15 тыс. км), по которым перевозится более 70 % всех грузов.

Республика Беларусь находится на перекрестке основных транспортных маршрутов, связывающих государства Западной Европы с Востоком, регионы Черноморского побережья со странами Балтийского моря. Территорию Беларуси пересекают 2 трансъевропейских транспортных коридора, определенных по международной классификации под номером II (Запад – Восток) и под номером IX (Север – Юг) с ответвлением 1ХБ.

Автомобильная дорога М-8/Е-95 – граница Российской Федерации – Витебск – Гомель – граница Украины – пересекает территорию республики с севера на юг, имеет протяженность 456 км и является участком Критского транспортного коридора IX, который соединяет Финляндию, Литву, Россию, Беларусь, Украину, Молдову, Румынию, Болгарию и Грецию. Ответвление этого коридора 1ХБ – Гомель – Минск – Вильнюс – Клайпеда – Калининград – имеет протяженность по

территории Беларуси 468 км и обеспечивает выход из областей Восточной Украины и Центральной России к (специализированным) морским портам Клайпеды, Вентспилса и Калининграда.

Автомобильная дорога М-1/Е-30 – Брест – Минск – граница Российской Федерации – является участком Критского коридора II Берлин – Варшава – Минск – Москва – Нижний Новгород, соединяющего Германию, Польшу, Беларусь и Россию. Этот транспортный коридор определен Европейским союзом как высший приоритет среди Критских коридоров в связи с большим значением проходящих по нему торговых потоков между Востоком и Западом. Протяженность его по территории республики составляет 609 км.

Состояние автомобильных дорог оказывает непосредственное влияние на социально-экономические аспекты развития экономики республики, прежде всего на работу автомобильного транспорта, рентабельность работы предприятий, особенно в сельской местности, на условия жизни сельского населения, в частности в области здравоохранения, образования и коммунально-бытового обслуживания. Необходимо учитывать и экологические аспекты, поскольку ухудшение условий проезда транспорта по дорогам приводит к увеличению уровня загрязнения атмосферного воздуха, почвы и растительности.

Ежегодно пользователи автотранспортных средств в среднем теряют более 150 часов свободного или рабочего времени из-за низких скоростей движения (30–40 км/ч) и простоев в случае возникновения транспортных заторов.

Из-за несоответствия транспортно-эксплуатационного состояния автомобильных дорог нормативным требованиям затраты на автомобильные перевозки дополнительно возрастают в 1,3–1,5 раза, а потери от дорожно-транспортных происшествий – на 12–15 %. Протяженность таких участков на дорогах общего пользования составляет 49 тыс. км.

Отсутствие дорог с твердым покрытием к малым и отдаленным сельским населенным пунктам значительно увеличивает затраты на перевозки по грунтовым дорогам, которые в 1,8–2,2 раза выше, чем по дорогам с твердым покрытием. Протяженность грунтовых дорог к указанным населенным пунктам в настоящее время составляет 11 тыс. км, движение по ним крайне затруднено в осенне-весенний период.

Отсутствие подъездов с твердым покрытием к населенным пунктам сдерживает развитие сельскохозяйственного производства.

Потери от дорожно-транспортных происшествий, связанные с гибелью и ранениями людей, с повреждением автомобильного транспорта влекут за собой дополнительные расходы бюджета на медицинское обслуживание, административные расходы и расходы по восстановлению технического оснащения дорог.

В результате расчетов, с учетом многих факторов, определено, что общая сумма потерь народного хозяйства, связанного с техническим состоянием всех дорог республики, за год составляет более 7 % от ВВП.

Автомобильная дорога М-1/Е-30 имеет две полосы движения в каждом направлении. Оценка провозных возможностей этой дороги показывает,



что она используется на 30 % и может пропустить около 6 000 грузовых автомобилей в сутки. Это приводит к низкой эффективности ее использования и высоким транспортно-логистическим затратам. Одно из решений данной проблемы – переход к контрактной логистике, что предполагает обслуживание промышленных и торговых организаций высокоспециализированными транспортно-логистическими центрами. В Швейцарии по такой технологии обслуживаются свыше 90 % промышленных и торговых организаций, в Германии – свыше 50 % (к 2010 г. – 60 %). В России планируется к 2010 г. выйти на уровень охвата этим видом транспортно-логистического обслуживания до 40 % предприятий. Эффективность контрактного транспортно-логистического обслуживания во многом определяется низким качеством этих операций в самих промышленных и торговых организациях.

Однако нельзя утверждать, что если все предприятия перейдут к контрактной логистике, то суммарные затраты уменьшатся с увеличением качества рассматриваемого процесса. Не каждому предприятию целесообразно переориентироваться на пользование услугами специализированных организаций по осуществлению функций транспортно-логистических операций, равно как и не в каждом регионе необходимо создавать транспортно-логистические центры. Для определения экономической целесообразности при построении транспортно-логистической системы областного и республиканского масштабов важно учитывать реальные потребности предприятий данного региона и экономический эффект как моментного среза, так и дина-

мики в рамках долгосрочного периода от внедрения контрактного способа обслуживания.

Результаты исследований позволили выявить, что транспортно-логистические структуры являются более привлекательными для среднего бизнеса, они способны предоставить комплекс услуг, который позволяет снизить текущие расходы (транспортные, строительные, почтовые, банковские и т. д.) и максимально приблизить товар к потребителю.

Таким образом, развитие транспортного комплекса Республики Беларусь в настоящее время должно осуществляться в направлении транспортной безопасности и внедрения логистических систем. Результаты исследования свидетельствуют, что снижение издержек в экономике, повышение конкурентоспособности, придание динамизма, эффективности и устойчивости, устранение структурных диспропорций, создание эффективных рыночных механизмов и углубление интеграции в мировую экономику выступают основными социально-экономическими приоритетами государства, реализация которых невозможна без должного обеспечения транспортной безопасности в республике. Проблемы развития национальной экономики должны решаться с помощью устойчивой, надежной и безопасной работы транспортной системы, эффективного функционирования транспортной инфраструктуры, а также внедрения современных систем и технологий доставки пассажиров и грузов с использованием логистических подходов. Решив эти проблемы, возможно обеспечить гарантированную доступность транспортных услуг для всех потребителей, добиться снижения рисков для деятельности предприятий всех форм собственности.

### Summary

The article gives the reason about expansion of external economic links of the republic and its integration into international trade system which is promoted by export potential escalating in all directions on the basis of increase of production competitiveness, creation of an infrastructure of the trading markets, growth of service export. It is defined that effective functioning of the transport infrastructure is reached at introduction of modern systems and technologies of delivery of passengers and cargoes using the logistic approaches.

25.02.2009

УДК 331

П. Г. Ахраменко

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАНЯТОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*В сложных условиях переходного периода в Беларуси принята концепция создания социального государства. Конституция Республики Беларусь определила одним из главных приоритетов экономической политики страны право на труд и обеспечение занятости [1, ст. 41]. Цели регулирования занятости включают наряду с созданием достаточного количества рабочих мест и широким спектром мероприятий по снижению безработицы формирование условий для конкурентоспособной хозяйственной деятельности. В статье решается задача достижения экономически эффективной занятости.*

Экономически эффективная занятость предполагает обеспечение работы, продукция которой имеет реальный платежеспособный спрос, а получаемый работниками доход позволяет в полной мере воспроизводить человеческий (трудовой) фактор эко-

номики (человеческий капитал). Осуществляя политику занятости, следует учитывать, что вложения в человеческий капитал признаны наиболее эффективными по сравнению с другими факторами производства [2, с. 169].



Наряду с социальной направленностью государственной экономической политики в Республике Беларусь важно учитывать современную демографическую ситуацию в стране. Сложная демографическая ситуация в республике, характеризующаяся сокращением численности населения, оказывает неоднозначное воздействие на современное состояние и более отдаленные перспективы занятости. Согласно демографическому прогнозу формирование трудового потенциала определено приростом трудоспособного населения до 2006 г. и его абсолютным сокращением в последующий период [3, с. 66].

Демографическое развитие Беларуси на протяжении последних десятилетий определяется специфическими и крайне тревожными тенденциями. Одна из них – снижение рождаемости до уровня, почти вдвое меньшего, который необходим для обеспечения простого воспроизводства населения; вторая – рост смертности во всех возрастах от разных причин и соответствующее снижение показателей ожидаемой продолжительности жизни [4, с. 48]. Наибольшая численность населения в Беларуси прослеживается в 1993 г. – 10 млн 244 тыс. чел., за 15 лет уменьшилась более чем на полмиллиона [5, с. 28; 6, с. 29].

Стабилизировать демографическую ситуацию в стране призвана **Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 годы**, которая принята к исполнению Указом Президента Республики Беларусь 26 марта 2007 г. № 135 [7].

Важнейшие принципы государственного управления занятостью (по Н. Б. Антоновой):

- равные стартовые возможности для всех граждан страны в реализации права на труд и свободного выбора сферы приложения своего труда;
- обеспечение реальной занятости и содействие мобильности трудовых ресурсов;
- государственные гарантии работникам и безработным, социальная защита;
- единонаправленность и координация политики занятости с экономической и социальной политикой государства, профсоюзов и работодателей (нанимателей) с органами государственного управления;
- сочетание мероприятий местных органов власти в области занятости с централизованными мероприятиями;
- межреспубликанское и международное сотрудничество в решении проблем занятости [8, с. 628].

В соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг. «основные задачи государственной политики в области трудовых отношений и занятости населения – повышение эффективности использования ресурсов труда; формирование кадрового потенциала с учетом реальных потребностей производства; обеспечение социальной поддержки временно незанятого населения.

На рынке труда предусматривается реализовать систему мер по созданию благоприятных условий для обеспечения занятости населения, преодолению дефицита рабочих мест путем повышения инвестиционной активности за счет всех источников, снижению напряженности и поддержанию стабильности

в сфере социально-трудовых отношений, своевременному устранению дисбаланса между профессионально-квалификационным составом кадров и обновляющейся структурой рабочих мест, удержанию регистрируемой безработицы в пределах социально допустимого уровня» [9, с. 12].

Согласно статье 1 Закона «О занятости населения Республики Беларусь» от 15 июня 2006 г. № 125-З (с изм. и доп.) «занятость – деятельность граждан Республики Беларусь, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству и приносящая им заработную плату, доход, вознаграждение за выполненную работу» [10].

Государственное управление рынком труда и занятостью населения страны занимается Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь. Положение о Министерстве труда и социальной защиты, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31 октября 2001 г. № 1589, определяет, что «Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь является республиканским органом государственного управления, проводящим государственную политику, осуществляющим управление и государственный контроль за соблюдением законодательства в области труда, занятости, социальной защиты, демографической безопасности, координирующим деятельность по этим направлениям других республиканских органов государственного управления, а также осуществляющим организационно-техническое и информационное обеспечение деятельности Национального комитета по народонаселению при Совете Министров Республики Беларусь [11, с. 1].

Важнейшим документом, отражающим комплекс мер по реализации государственной политики в области занятости, является **Государственная программа занятости населения Республики Беларусь**. Целесообразность выработки таких программ в плане реализации политики в области занятости подчеркивается в актах международного права, посвященных регулированию занятости. Так, согласно статье 2 Конвенции № 122 «О политике в области занятости», принятой Генеральной конференцией Международной организации труда 9 июня 1964 г. и ратифицированной Республикой Беларусь в 1968 г., государство, определяя в рамках политики занятости населения меры для достижения целей этой политики, «предпринимает такие шаги, какие могут быть необходимы для применения этих мер, включая в тех случаях, когда это целесообразно, разработку программ» [12].

Программа занятости населения Республики Беларусь разрабатывается Министерством труда и социальной защиты совместно с Министерством экономики Республики Беларусь и с участием заинтересованных министерств и других органов государственного управления, облисполкомов и Минского горисполкома, республиканских объединений нанимателей и профсоюзов. Непосредственно разрабатывает программу Главное управление политики занятости и народонаселения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь.

Содержание программ занятости населения предусматривает их определенную структуру. Как республиканская, так и региональные программы занятости населения определяют основную направленность мероприятий, то есть задачи государственной политики занятости, которые реализовываются в рамках этих программ. Так, в соответствии с Государственной программой содействия занятости населения Республики Беларусь на 2008 г., утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь 29 февраля 2008 г. № 314, было предусмотрено удерживать уровень регистрируемой безработицы в пределах 1,2–1,4 % к численности экономически активного населения, который к концу года был достигнут.

В Республике Беларусь государственное управление рынком труда, его правовое регулирование основываются на ряде законодательных актов – Конституции, Трудовом кодексе, на Законах Республики Беларусь «О занятости населения», «О пенсионном обеспечении» и др. В приведенных законодательных актах определены правовые, экономические, социальные и организационные основы управления занятостью населения республики в условиях многоукладной рыночной экономики, установлены обязанности предприятий, учреждений, организаций и предпринимателей по обеспечению занятости, меры их ответственности за нарушение законодательства о занятости, пути совершенствования системы экономических взаимодействий между нанимателями, предъявляющими спрос на рабочую силу, и работниками, предлагающими свою рабочую силу, направления совершенствования инфраструктуры рынка труда и др.

По мнению многих ответственных специалистов и ученых в области трудового права (Г. А. Василевич, А. А. Войтик, Н. А. Горбатов, К. И. Кеник, Т. В. Коробкина, Р. И. Филипчик, Г. Б. Шишко и др.), действующее в Республике Беларусь законодательство по регулированию трудовых отношений, в частности в области занятости населения, в целом соответствует аналогич-

ному законодательству государств с развитой рыночной экономикой, требованиям всеобщей декларации прав человека и ратифицированных Республикой Беларусь Конвенций Международной организации труда.

Один из показателей в системе оценки эффективной занятости – *уровень занятости населения профессиональным трудом* [13, с. 79]. Данный коэффициент – одна из характеристик благосостояния общества. В 2007 г. численность занятого населения в стране составила 4,424 млн. чел., общая численность населения – 9,689 млн. чел. [6, с. 29].

$$\text{Коэффициент занятости} = \frac{4,424 \text{ млн чел.}}{9,689 \text{ млн чел.}} \cdot 100 = 45,7 \%$$

В 1990 г. коэффициент занятости был равен 52,5 %; в 1995 г. – 43,2 %; в 2000 г. – 44,3 %.

Снижение коэффициента занятости населения в 2007 г. к 1990 г. на 7 %-ных пунктов (остается стабильным на протяжении последних десяти лет) подтверждает наличие фактического перехода от имевшего место ранее высокого уровня административно-командной занятости к рыночно реальной. Снижение уровня занятости свидетельствует и о том, что появились условия в виде свободного времени для занятия другими видами деятельности.

Следующий показатель – *норма безработицы, ее соотношение с естественным уровнем безработицы*. Уровень безработицы определяется по состоянию на начало или конец периода в процентах как отношение числа лиц, официально зарегистрированных в качестве безработных, к численности экономически активного населения. Он применяется для оценки эффективности занятости в странах Запада, где естественный уровень безработицы определяют на основании научного анализа, который позволяет делать выводы о действенном или недейственном использовании трудовых ресурсов, в результате чего получают заключение о перепроизводстве или недопроизводстве внутреннего валового продукта (таблица).

Таблица – Уровень безработицы в Республике Беларусь за 1995–2007 гг. (в среднем за год) [5, с. 116; 6, с. 77]

Показатель	1995 г.	2000 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2007 г.
1. Экономически активное население, тыс. чел.	4 524,2	4 537,0	4 480,0	4 428,2	4 426,3	4 424,0
2. Безработные, тыс. чел.	114,6	96,0	140,7	111,9	76,5	49,0
3. Уровень безработицы, в % к численности экономически активного населения	2,9	2,1	3,1	2,5	1,5	1,1

Данные таблицы свидетельствуют, что уровень официально зарегистрированной безработицы в стране нельзя считать тревожным. Более того, в экономически развитых государствах 5 %-ный порог уровня безработицы считается нормальным. Органы трудоустройства и статистики этих государств не рассматривают как безработных лиц, проживающих в застойных районах, где отсутствуют и не предвидится свободных рабочих мест. Эти лица не входят в экономически активное население. Помощь им можно оказать посредством принятия специальных государственных программ.

К другим особенностям управления занятостью населения Республики Беларусь в современных условиях следует отнести *возрастание роли региональных*

*рынков труда*. Региональный рынок труда – сформировавшаяся относительно самостоятельная система взаимодействия между спросом и предложением рабочей силы, которая имеет свои особенности, вызванные географическим и экономическим положением, демографическим состоянием, наличием градообразующих предприятий и др.

Проблемы, связанные с функционированием региональных рынков труда, начинают выделяться в качестве приоритетных, поскольку продолжающийся процесс перехода к рыночной экономике значительно изменяет положение регионов в социально-экономической системе республики.

Наблюдаются две важные тенденции: рыночные преобразования способствуют расширению самостоятельности регионов; сами рыночные отношения порождают высокую социальную активность регионального населения. На основе этой активности, при интенсификации использования местных ресурсов, происходит ускоренное развитие региональных экономических комплексов.

#### Выводы

1. Полная занятость не исключает экономические и социальные потери работников и государства в силу некоторого отклонения существующих рабочих мест от статуса экономически целесообразных. Актуальной задачей общества становится проблема обеспечения эффективной занятости, которая заключается в организации занятости населения на экономически эффективных рабочих местах, материализующаяся в выпуске качественного продукта и позволяющая воспроизводить человеческий капитал страны, обеспечивая доходами граждан и государство.

2. К особенностям, оказывающим существенное влияние на процесс управления занятостью населения в Республике Беларусь, можно отнести:

а) принцип социальной направленности экономической политики в стране, который предполагает равные стартовые возможности для всех граждан в реализации права на труд, добровольность труда, гарантии работникам и безработным, развитие трудовых ресурсов и т. д.;

б) необходимость учитывать крайне сложную демографическую ситуацию, которая характеризуется абсолютным сокращением трудоспособного населения с 2007 г.;

в) возрастание роли региональных рынков труда, которая обусловлена демократизацией экономической системы, повышением социальной активности регионального населения и наличием градообразующих предприятий на региональных рынках труда.

#### Литература

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года: с изменениями и дополнениями, принятыми на референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г. – Минск, 2005.
2. Бобкова, И.Н. Труд и занятость в рыночных условиях / И.Н. Бобкова // Вестн. Академии МВД Респ. Беларусь. – 2003. – № 1. – С. 169–173.
3. Национальная экономика Беларуси: учебник / В.Н. Шимов [и др.]; под ред. В.Н. Шимова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск, 2006.
4. Демографический потенциал, человеческий и социальный капитал в условиях глобализации / С.Ю. Солодовников [и др.]. – Минск, 2006.
5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2006. – Минск, 2006.
6. Краткий статистический сборник «Республика Беларусь в цифрах», 2008. – Минск, 2008.
7. Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь: утв. Указом Президента Респ. Беларусь, 26 марта 2007 г., № 135 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2007.
8. Антонова, Н.Б. Государственное регулирование экономики: учебник / Н.Б. Антонова. – Минск, 2002.
9. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 годы: утв. Указом Президента Респ. Беларусь от 12 июня 2006 г., № 384 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 92. – 1/7667.
10. О занятости населения Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 15 июня 2006 г., № 125-3: с изм. и доп.: текст по состоянию на 26 дек. 2007 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 94. – 2/1222.
11. Вопросы Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 31 окт. 2001 г., № 1589: с изм. и доп.: текст по состоянию на 31 мая 2007 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 1055/9329; Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2007.
12. Конвенция Международной организации труда № 122 «О политике в области занятости»: принята Генеральной конференцией Международной организации труда 9 июля 1964 г. // Права человека: сб. междунар.-правов. док. – Минск, 1999. – С. 315–317.
13. Рынок труда: учебник / Н.В. Бобков [и др.]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М., 2007.

#### Summary

The constitution of the Republic of Belarus has defined one of the main priorities of economic policy of the country – the right to work and employment maintenance. The purposes of regulation of employment include creation enough workplaces and a wide spectrum of actions for decrease unemployment. The article also studies the problem of achievement of economically effective employment.

04.03.2009

Н. В. Кочетов

## ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОЕНИЯ И ПОИСК РЕЗЕРВОВ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ФРОНТАЛЬНЫХ ПОГРУЗЧИКОВ

Предлагается подход к оценке конкурентоспособности продукции машиностроения, излагается метод определения количественных критериев конкурентоспособности. Показываются особенности применения данного метода для оценки одного из видов продукции машиностроения – фронтальных колесных погрузчиков, выпускаемых ОАО «Амкодор». В результате анализа на основе количественных критериев выявлены резервы повышения конкурентоспособности отечественных фронтальных погрузчиков и предприятия-производителя, что может быть использовано на практике.

Оценка конкурентоспособности – одна из составляющих элементов в решении проблемы повышения конкурентоспособности отечественных машиностроительных предприятий и их продукции. Для построения объективных оценочных моделей требуется все показатели привести к некоторым количественным характеристикам, поскольку они позволяют на точном математическом уровне производить оценку, сравнение и отклонения показателей конкурентоспособности относительно установленных эталонов.

Использование этого подхода для конкретного предприятия предусматривает специальную адаптацию. После этого адаптированную модель можно применять в заводской практике в течение определенного времени. Модель будет оставаться открытой и иметь возможность эволюции посредством использования в модели опыта, накапливаемого специалистами предприятия в процессе эксплуатации.

В статье приводится пример адаптации предлагаемого подхода для нужд ОАО «Амкодор» (г. Минск).

**1. Классическая методология оценки конкурентоспособности.** Рассмотрим взаимодействие продавца (производителя) и покупателя (потребителя). По экономической теории [1] акт продажи может иметь место при условии удовлетворяющей обе стороны цены платежеспособности покупателя (рисунок). Полезность товара для потребителя должна быть не менее установленной цены. Понятие полезности достаточно субъективно и может меняться, например, вследствие действия закона убывающей полезности, изменения конъюнктуры рынка и т. д.

Характерной особенностью машиностроительной отрасли является то, что товаром выступают средства производства. Это существенно повышает объективность оценки полезности товаров машиностроения, поскольку их полезность для потребителя будет определяться тем экономическим эффектом, который даст приобретаемый товар.

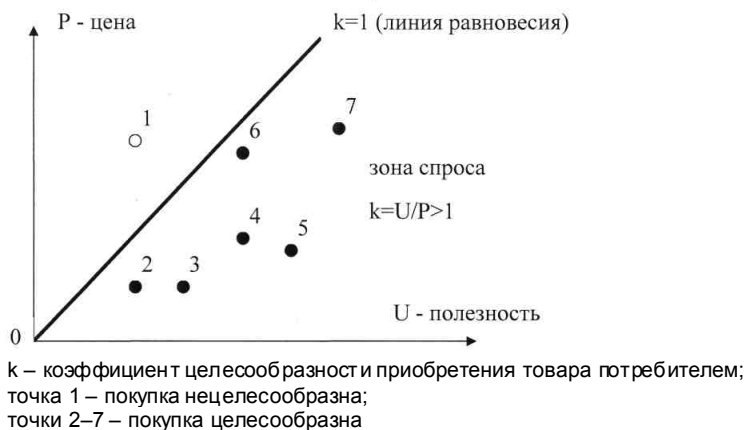


Рисунок – Распределение товаров по степени полезности для потребителя

В экономической теории разность между полезностью для потребителя и ценой приобретения товара называется *излишком потребителя* [1]. Излишек потребителя является движущей силой, которая толкает потребителя к покупке. Механизм действия излишка потребителя сходен с механизмом действия прибыли, которая толкает предпринимателя к активной деятельности.

Заменив абстрактное понятие полезности на конкретное *экономический эффект от использования средства производства*, можем интерпретировать

излишек потребителя как разность между экономическим эффектом и ценой на средство производства:

$$\Delta U = \pi - P,$$

где  $\Delta U$  – излишек потребителя;

$\pi$  – экономический эффект потребителя от эксплуатации приобретенного средства производства;

$P$  – цена приобретения средства производства потребителем.

С учетом затрат потребителя на приобретенное средство производства можно найти критерий



привлекательности этого товара для потребителя. Предлагается назвать его *коэффициентом привлекательности товара для потребителя* и рассчитывать его следующим образом:

$$K = \frac{\Delta U}{P} = \frac{\pi - P}{P}$$

При предлагаемом подходе конкурентоспособность товара будет тем выше, чем выше его привлекательность с позиции потребителя.

Предлагаемая методика позволяет облечь понятие конкурентоспособности товара в количественную форму, что позволяет наглядно оценивать уровень конкурентоспособности товаров, ранжировать их, сравнивать модификации товара для выбора оптимальных свойств и т. д.

Другой важной особенностью предлагаемого подхода является большая универсальность оценки. В классическом подходе сравнение конкурентоспособности осуществляется для однотипных товаров. Реально товары машиностроения могут существенно отличаться по своим технико-экономическим характеристикам и потребителю нужно делать непростой выбор.

**2. Оценка резервов повышения конкурентоспособности фронтальных погрузчиков ОАО «Амкор» с позиций потребностей рынка.** Фронтальные колесные погрузчики являются одним из основных видов продукции ОАО «Амкор». Важно оценить именно этот вид продукции с точки зрения возможного расширения рынка за счет оценки потребностей в этом виде машин.

Погрузчики являются средствами производства, поэтому критерием их потребности могут быть ключевые технические характеристики, например, грузоподъемность. Поскольку условия эксплуатации рассматри-

ваемых машин могут быть разнообразные, важно равномерно покрыть весь диапазон грузоподъемности.

Экономическая целесообразность диктует изменение рассматриваемой характеристики с определенной градацией. Например, чтобы каждая последующая по грузоподъемности модель превосходила предыдущую на определенную долю.

Если рассмотреть градацию в 25 %, получаем ряд предпочтительности  $R_n$  10. Тогда рассматриваемый диапазон грузоподъемности фронтальных погрузчиков будет выглядеть так: 1; 1,25; 1,6; 2,5; 3,15; 4; 5; 6,3; 8; 10 т.

Отталкиваясь от ключевого параметра, можно найти другие технические характеристики. Из практики эксплуатации фронтальных колесных погрузчиков известно, что оптимальное соотношение массы машины и ее грузоподъемности равно 1:3. При таком соотношении машина достаточно устойчива при производстве работ и сохраняет мобильность в транспортном режиме.

Другая важная характеристика фронтального колесного погрузчика – мощность установленного двигателя. Она зависит от массы машины, ее грузоподъемности, скоростных характеристик.

Необходимо найти зависимость мощности от перечисленных характеристик. Как показывает анализ, максимальная скорость, которая предусматривается для фронтальных колесных погрузчиков, составляет примерно 35–38 км в час. Данный параметр практически находится в этом диапазоне для большинства машин различных производителей во всем мире. Следовательно, логичнее мощность увязывать с массой машины. Например, возьмем удельную мощность погрузчиков «Амкор» (таблица 1).

Таблица 1 – Удельная мощность фронтальных колесных погрузчиков «Амкор»

Модель	А-320	А-333В	А-343В	А-352
Грузоподъемность, т	1,8	3,4	4,0	5,0
Масса машины, т	5,5	10,5	11,7	13,5
Мощность двигателя, кВт	60,0	90,4	109,0	132,0
Удельная мощность, кВт/т	10,9	8,6	9,3	9,8

Данные таблицы свидетельствуют, что удельная мощность имеет примерно одинаковые значения. Найдем среднее значение удельной мощности:

$$W = \frac{10,9 + 8,6 + 9,3 + 9,8}{4} = 9,65$$

Наибольшее отклонение от средней величины составит:

$$\delta\% \max = \frac{10,9 - 9,65}{9,65} \cdot 100\% = +13\%$$

Наименьшее отклонение от средней величины составит:

$$\delta\% \min = \frac{8,6 - 9,65}{9,65} \cdot 100\% = -11\%$$

То есть, можно найти мощности двигателя машины, соответствующие ряду предпочтительности. Отклонения от расчетных могут составлять приблизительно от +13 % до –11 %. Окончательные параметры занесем в таблицу 2.

Таблица 2 – Ранжирование грузоподъемности фронтальных погрузчиков по рядам предпочтительности и соответствующие параметры массы и мощности

Грузоподъемность по ряду предпочтительности, т	1	1,25	1,6	2	2,5	3,15	4	5	6,3	8	10
Оптимальная масса погрузчика, т	3	3,75	4,8	6	7,5	9,45	12	15	18,9	24	30
Мощность двигателя, кВт	29	36	46	58	72	91	116	145	182	232	290
Мощность двигателя, л. с.	40	50	63	80	100	125	160	200	250	315	400



Рассмотрим реальную картину и проанализируем охват всего диапазона грузоподъемности фронтальных колесных погрузчиков, выпускаемых ОАО «Амкодор» и его основными конкурентами. В число рассматриваемых конкурентов включим предприятия, производящие аналогичные машины в Рес-

публике Беларусь и Российской Федерации [2–3]. Наиболее опасными конкурентами следует признать китайских производителей, которые активно проникают на рынок СНГ. Для наглядности и сравнения с ведущими западными производителями приведем модельный ряд фирмы Caterpillar [4] (таблица 3).

Таблица 3 – Соответствие фронтальных погрузчиков, выпускаемых в ОАО «Амкодор» и на других предприятиях, стандартному ряду предпочтительности по грузоподъемности (ряд R<sub>a</sub>10)

Грузоподъемность по ряду предпочтительности, т	1	1,25	1,6	2	2,5	3,15	4	5	6,3	8	10
ОАО «Амкодор», грузоподъемность, т	0,75*			1,8		2,5	3,4	4	5	6	7
РУП «БелАЗ», РБ											18
ЗАО «Погрузчик», РФ						3,3	3,4	4		6	
ЧСДМ, РФ							3,8	4		6	
«УралТрак», РФ						3			4,5		
МоАЗ, РБ									5		
LiuGong Machinery, КНР						3	4	5	~6	8	
Caterpillar											1,7–60

\* Погрузчики на базе тракторов МТЗ

Данные таблицы 3 свидетельствуют, что производителями из СНГ покрывается не весь диапазон ряда предпочтительности. На этом фоне продукция ОАО «Амкодор» выглядит конкурентоспособной и занимает лидирующее место. Отметим, что диапазон грузоподъемностей от 0,75 до 1,8 т предприятием практически не закрыт. Его не закрывают и другие производители СНГ. Это может быть техника, спрос на которую может быть со стороны малых и средних строительных предприятий, предприятий, занимающихся благоустройством и ландшафтным дизайном, малоэтажным строительством в сельской местности и т. д. Рынок западной техники малой грузоподъемности насыщен, но цены доступны не всем организациям, занимающимся строительством. Следовательно, это свободная ниша для освоения. Но, если упустить время, положение может измениться.

Другой нишей на рынке производителей СНГ является диапазон грузоподъемности 7–18 т. Пока

эти ниши не закрыты и китайскими конкурентами, поскольку они вынуждены использовать только наиболее доступные комплектующие ведущих фирм развитых стран. Неплохо покрыт ряд предпочтительности китайской фирмой LiuGong Machinery. В сочетании с низкими ценами эта фирма может существенно потеснить отечественных производителей.

Отметим, что для традиционных лидеров производства фронтальных колесных производителей, которые длительное время работают в условиях жесткой конкуренции, наблюдается плавное, практически сплошное покрытие всего диапазона величин грузоподъемности. Например, фирма Caterpillar выпускает фронтальные колесные погрузчики с грузоподъемностью от 1,7 до 60 т, при этом модельный ряд имеет 23 градации, разбитые на 4 группы техники: компактные, малые, средние и большие машины (таблица 4).

Таблица 4 – Модельный ряд фронтальных погрузчиков фирмы Caterpillar [4]

Группа погрузчиков	Модели	Число моделей в группе	Вместимость ковша, м <sup>3</sup>	Масса, т	Мощность, кВт
Компактные	906Н-914G	5	0,9–1,4	5,63–8,45	51–72
Малые	924Н-930Н	4	1,8–2,1*	11–13,17	97–112
Средние	938Н-980Н	8	2,3–4,5*	15,5–31,17	134–260
Большие	988Н-994F	6	6,3–14* (до 36)	50,8–195,4	354–1176

\* Могут устанавливаться ковши большей вместимости

Caterpillar не выпускает погрузчиков особо малой грузоподъемности. Это вызвано тем, что фирма специализируется на большегрузных машинах, а диапазон особо малых машин покрыт еще большим количеством фирм и конкуренция здесь жестче.

Полученные по описанной методике основные характеристики фронтальных колесных погрузчиков (см. таблицу 3) могут стать ориентиром для разра-

ботки наиболее экономически целесообразного модельного ряда, покрывающего большую долю диапазона потенциального спроса.

**3. Оценка резервов повышения конкурентоспособности ОАО «Амкодор» с позиции ценообразования выпускаемой продукции.** Проанализируем цены и составляющие себестоимости на основной вид продукции ОАО «Амкодор» – фронтальные колесные

погрузчики, которые составляют примерно 80 % выпуска. Остановимся на наиболее продаваемых моделях А-333В, А-342В и А-352.

Для анализа важно разделить выручку от реализации продукции на ту часть, которая практически не влияет на эффективность предприятия (транзитная часть), и ту часть, которая содержит прибыль, амортизационные отчисления, заработную плату, затраты общезаводского характера (часть, основу которой составляет добавленная стоимость). Определим долю части с добавленной стоимостью в цене:

Таблица 5 – Доля добавленной стоимости в ценах на внутреннем рынке (по данным 2007 г., у. д. е. – условные денежные единицы).

Наименование	А-333В	А-342В	А-352
Цена, у. д. е.	117,4	134,0	154,1
Затраты на материалы, у. д. е.	16,7	20,5	25,3
Затраты на покупные комплектующие, у. д. е.	49,3	53,6	63,4
Всего прямых материальных затрат, у. д. е.	66,0	74,1	88,7
Доля добавленной стоимости в цене, %	43,8	44,7	42,4

Таблица 6 – Доля добавленной стоимости в ценах на внешнем рынке (рынок СНГ по данным 2007 г., цена рассчитана в у. д. е.)

Наименование	А-333В	А-342В	А-352
Цена, у. д. е.	110,9	118,5	139,2
Затраты на материалы, у. д. е.	16,7	20,5	25,3
Затраты на покупные комплектующие, у. д. е.	49,3	53,6	63,4
Всего прямых материальных затрат, у. д. е.	66,0	74,1	88,7
Доля добавленной стоимости в цене, %	40,5	37,5	36,3

Показательно, что доля части с добавленной стоимостью для всех выбранных машин примерно одинакова. Это свидетельствует о том, что цена на внутреннем рынке сформирована, вероятно, на основе норматива рентабельности на продукцию. На внутреннем рынке ОАО «Амкодор» чувствует себя уверенно в конкурентном аспекте из-за препятствий для проникновения иностранных предприятий. Потому на цены внутреннего рынка конкуренты имеют минимальное воздействие.

Речь не идет об искусственных препятствиях иностранным конкурентам. Это заслуга скорее ОАО «Амкодор»: предприятие имеет высокую репутацию, его продукция хорошо узнаваема, имеется хорошее обслуживание этой продукции и т. д. Важно помнить, что при повышении цены объем продаж снижается даже при отсутствии конкуренции. В этой связи при ценообразовании необходим разумный компромисс.

Таблица 6 – Доля добавленной стоимости в ценах на внешнем рынке (рынок СНГ по данным 2007 г., цена рассчитана в у. д. е.)

Наименование	А-333В	А-342В	А-352
Цена, у. д. е.	110,9	118,5	139,2
Затраты на материалы, у. д. е.	16,7	20,5	25,3
Затраты на покупные комплектующие, у. д. е.	49,3	53,6	63,4
Всего прямых материальных затрат, у. д. е.	66,0	74,1	88,7
Доля добавленной стоимости в цене, %	40,5	37,5	36,3

$$\pi\% = \frac{P - (C_m + C_p)}{P} \cdot 100\%,$$

где P – цена изделия; C<sub>т</sub> – затраты на материалы для одного изделия; C<sub>р</sub> – затраты на покупные комплектующие для одного изделия.

Для иллюстрации общности подхода оценку будем производить в условных денежных единицах (у. д. е.). Например, цены внутреннего рынка, выраженные в у. д. е., приведены в таблице 5, внешнего рынка – в таблице 6.

На внешнем рынке цена складывается под влиянием конкуренции и доля добавленной стоимости в цене может быть другая.

Для удобства сопоставления переведем цены на рынке СНГ в у. д. е. Результаты сведем в таблицу 6. Сравнительный анализ данных таблиц позволяет сделать вывод, что цены внешнего рынка ниже внутренних. Это объясняется, вероятно, более жесткой конкуренцией и меньшей известностью ОАО «Амкодор» на внешнем рынке, что вынуждает снижать цены.

Данные таблицы 6 позволяют сделать другой важный вывод: доля добавленной стоимости снижается для машин большей грузоподъемности. Это подтверждает вывод о том, что для машин небольшой грузоподъемности конкуренция меньше и есть возможность наращивать выпуск именно этого класса машин.

Рассмотрим долю добавленной стоимости, получаемой ОАО «Амкодор» с учетом объема продаж каждого вида техники. Результаты сведем в таблицы 7 и 8.

Таблица 8 – Доля получаемой добавленной стоимости в зависимости от вида продаваемых машин на внешнем рынке по данным 2007 г.

Наименование	A-333В	A-342В	A-352
Цена, у. д. е. за 1 изделие	110,9	118,5	139,2
Доля добавленной стоимости в цене, %	40,5	37,5	36,3
Объем продаж, шт.	315	158	52
Годовая добавленная стоимость, у. д. е.	14 148,0	7 021,1	2 627,5
Доля модели в формировании добавленной стоимости, % (всего 3 модели – 100 %)	59,5	29,5	11,0

Данные таблиц 7 и 8 свидетельствуют, что более половины добавленной стоимости формируется моделью фронтальных колесных погрузчиков А-333В. Модель А-352 дает немногим более 11 % добавленной стоимости предприятия. Это подтверждает выводы анализа предыдущих таблиц о том, что целесообразно наращивать развитие и продвижение моделей с невысоким показателем грузоподъемности. Вышеизложенное справедливо как для внутреннего, так и внешнего рынков.

Таким образом, одним из конкурентоспособных кластером белорусской экономики является производство фронтальных колесных погрузчиков, которое осуществляется в ОАО «Амкодор». Предприятие способно существенно усилить свои конкурентные позиции путем освоения тех рыночных ниш, которые выявлены в процессе настоящего анализа.

Стратегическим направлением повышения конкурентоспособности ОАО «Амкодор» является дальнейшее совершенствование фронтальных погрузчиков. При этом важно своевременно оформлять

охранные документы на интеллектуальную собственность предприятия – конструкторские и технологические «ноу-хау».

Наиболее опасными конкурентами ОАО «Амкодор» является ряд китайских производителей, которые активно проникают на рынки СНГ, Дальнего зарубежья, Республики Беларусь. Характерной особенностью многих китайских производителей (широкого ряда товаров) является большая доля контрафактной продукции. Это в меньшей мере касается производства фронтальных погрузчиков. Для поддержки приемлемого качества многие комплектующие китайские производители вынуждены приобретать у ведущих производителей развитых стран, что не позволяет снижать цены. В этой связи отечественным производителям важно поддерживать приемлемый уровень технологического отрыва от китайских производителей, так как это делают ведущие фирмы. Поставляя свои комплектующие, последние не раскрывают свои «ноу-хау» достижения высокого качества, сохраняя конкурентные позиции.

#### Литература

1. Курс экономической теории / под ред. М.И. Плотницкого. – Минск, 2005.
2. ОАО «Амкодор». Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.amkodor.by/>. – Дата доступа: 12.01.2009.
3. Интернет-журнал «Макси Экскаватор». Справочник карьерной техники [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://maxi-exkavator.ru/excapedia/technic/>. – Дата доступа: 12.01.2009.
4. Caterpillar. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cat.com/>. – Дата доступа: 12.01.2009.

#### Summary

A method for competitiveness appreciation of machine-building goods is given in the article. Digital criteria analyses are advanced for wheel loaders. There is comparing of technical and economical criteria JV “AMKODOR” and foreign wheel loaders (“Caterpillar”, “LiuGong Machinery”, Co, and others). There were shown several reserves for increasing of “AMKODOR” wheel loader competitiveness.

02.02.2009

УДК 338(100)

О. Э. Овчинникова

## НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

*Рассматриваются основные этапы истории защиты от недобросовестной конкуренции. Прослеживается период от закрепления самого понятия «недобросовестная конкуренция» до современного этапа ее регулирования в зарубежных странах. Дается обзор законодательства в области недобросовестной конкуренции на уровне Европейского союза, Всемирной торговой организации, Организации Объединенных Наций, Организации экономического сотрудничества и развития, Союза Независимых Государств и др.*

Недобросовестная конкуренция возникла с появлением конкуренции вообще, и первые попытки

ее регулирования датируются довольно ранним периодом. В связи со сложностью категории недобро-

совестной конкуренции с точки зрения не только права и экономики, но и этики, очевидно, что осмысление основ эффективного регулирования недобросовестной конкуренции невозможно без четкого представления об истории ее регулирования, на основании которой базируются современные подходы.

Закрепление понятия «недобросовестная конкуренция» произошло во Франции в середине XIX в. Впервые определение этого понятия дается в статье 10-bis Парижской Конвенции относительно охраны промышленной собственности от 1883 г., в которой указывается, что актом недобросовестной конкуренции считается «всякий акт конкуренции, противоречащий честным обычаям в промышленных и торговых делах» [1, с. 1].

Следующим важным этапом регулирования недобросовестной конкуренции является антитрестовское законодательство США, появившееся в конце XIX в. и направленное против создания картелей, удержания цен и заключения разного рода соглашений.

Первым и до сих пор считающимся наиболее важным федеральным «антитрестовским» законом США является «Акт, имеющий целью защиту торговли и коммерции от незаконных ограничений и монополий» (1880 г.) – закон Шермана. Основные положения закона заключены в его первых двух разделах (статьях), посвященных защите торговли от незаконных сговоров и монополий. Раздел первый гласит: «Настоящим каждый контракт, объединение в форме треста или другом виде, сговор, направленный на ограничение торговли и коммерции между несколькими штатами или с иностранными государствами, объявляются незаконными». Во втором разделе закона говорится: «Всякое лицо, которое монополизировать или попытается монополизировать или объединяется, или сговаривается с другим любым лицом или группой лиц с целью монополизировать любую часть торговли или коммерции между несколькими штатами или иностранными государствами, признается виновным в мисдиминоре» [1, с. 1]. Последующие разделы закона имеют главным образом процессуальное значение.

По мнению исследователей, неопределенные формулировки закона Шермана позволили правительственным и судебным органам США приспособлять статьи этого закона к интересам крупного капитала.

После президентских выборов 1912 г. президент Вудро Вильсон в послании к Конгрессу в январе 1914 г. предложил реформу антитрестовского законодательства. Вильсон говорил о преодолении неопределенности закона Шермана путем запрещения некоторых конкретных форм предпринимательских действий, ведущих к уничтожению конкуренции и установлению монополий, но вместе с тем подчеркивал необходимость охраны интересов «здоровых объединений». На базе этих предложений Конгресс в 1914 г. принял два новых антитрестовских закона – «Акт о федеральной торговой комиссии» и «Акт, дополняющий существующие законы против незаконных ограничений и монополий и других целей».

В дальнейшем положения антитрестовского законодательства были развиты и уточнены в акте Клейтона в 1914 г. Закон Клейтона был направлен против

слияния компаний – той практики, которая получила широкое распространение в США с начала XX в. и использовалась монополистическими кругами как для укрепления своих позиций в отношении конкурентов, так и для усиления общего веса в экономике страны.

«Акт о федеральной торговой комиссии» и Закон Клейтона явились дополнениями к закону Шермана и к антитрестовскому законодательству в целом. По свидетельству американских юристов, эти три важнейших актов составляют законодательную основу антитрестовской политики США.

В настоящее время защита от недобросовестной конкуренции в зарубежных странах осуществляется следующими основными способами:

- принятием специального законодательства (ФРГ, Австрия, Швейцария, Япония, Канада);
- включением норм о недобросовестной конкуренции в гражданское законодательство (Франция, Италия, Нидерланды);
- опоры на судебные прецеденты (Австралия, Великобритания, Ирландия, США).

В большинстве республик бывшего СССР защита от недобросовестной конкуренции осуществляется на основе законов о конкуренции, которые содержат нормы антимонопольного права и нормы права о недобросовестной конкуренции (Россия, Молдова, Кыргызстан, Армения, Грузия) [2, с.5].

Необходимо отметить, что антимонопольное законодательство и законодательство о конкуренции имеют серьезные отличия. Антимонопольное законодательство направлено на сохранение конкуренции путем предотвращения монопольной практики, а законодательство о недобросовестной конкуренции служит целям защиты общества от нечестных методов конкурентной борьбы. В настоящее время в СНГ наблюдается тенденция к разделению недобросовестной конкуренции и монополистической деятельности как самостоятельных сфер правового регулирования. Отдельные законы о недобросовестной конкуренции приняты в Украине, Казахстане, Азербайджане.

На современном этапе, который характеризуется процессами интеграции и глобализации, остро встает вопрос о выработке не просто эффективного законодательства по регулированию конкуренции как основы общественного прогресса, в частности борьбы с недобросовестной конкуренцией и другими негативными тенденциями в рамках государства, но и выработке норм регулирования поведения компаний, хозяйствующих на мировом рынке, что в силу культурных отличий, отличий в традициях, уровнях развития общества и экономики разных стран является очень сложной задачей.

Проблемами глобализации обусловлены реформы законодательства Европейского Союза в области конкуренции. Основная задача изменений, внесенных в конкурентное законодательство в последние годы, – снижение бюрократии и централизации. Важным выступает новый регламент сотрудничества с национальными конкурентными органами. В соответствии с установленными принципами приоритет в рассмотрении противоправных с точки зрения

конкурентного законодательства действий предоставляется национальным конкурентным органам, а они, прежде чем принять соответствующие меры, информируют Комиссию Европейского союза. Национальные конкурентные органы могут самостоятельно применять отдельные статьи соглашений, однако им необходимо обеспечивать надлежащий уровень сотрудничества с Комиссией.

Цель данных реформ в рамках Европейского союза – создание более гибкой системы, которая способна эффективно функционировать на территории всех его стран и обеспечивать достаточный уровень координации в рамках всего сообщества.

В рамках ООН большую значимость приобретает «Комплекс согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил контроля за ограничительной деловой практикой», одобренный Резолюцией 35-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН от 5 декабря 1980 г. с последующими изменениями в 2000 г.

В рамках Всемирной торговой организации (ВТО) проблемы конкуренции включены в Генеральное соглашение о торговле услугами в статью VIII «Монополии и эксклюзивные поставщики услуг» и в статью IX «Деловая практика».

В составе Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) функционирует Комитет по вопросам конкуренции, среди важнейших документов которого можно назвать «Рекомендации по сотрудничеству между странами-участницами в связи с антиконкурентной практикой, которая касается международной торговли» (1995) и «Рекомендации Совета ОЭСР по эффективной деятельности против злостной картельной практики» (1998).

В рамках СНГ большое влияние на развитие конкуренции оказывает «Договор о проведении согласованной антимонопольной политики государств-участников СНГ». Данный договор имеет целью создание правовых и организационных основ сотрудничества сторон по проведению согласованной антимонопольной политики и развитию конкуренции, а также устранение отрицательных для торговли и экономического развития факторов и недопущения действий, наносящих ущерб экономическим интересам государств-участников вследствие монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции.

Таким образом, регулирование недобросовестной конкуренции в условиях современного мирового сообщества характеризуется стремлением государств выработать эффективные методы на основе деловой

практики и этики бизнеса, существующей на внутреннем рынке, одновременно сформировать общую культуру конкуренции на мировом рынке посредством деятельности международных организаций и выработки ими комплексов двух- и многосторонних соглашений.

В нашей стране целью государственной политики в направлении предупреждения и пресечения недобросовестной конкуренции является выработка цивилизованных и справедливых методов ведения бизнеса, добросовестного продвижения на рынок товаров и услуг.

Предупреждение и пресечение недобросовестной конкуренции является сравнительно новым направлением в законодательстве республики. Данное направление тесно связано с авторским и патентным правом, регулированием деятельности в сфере промышленной собственности. Нормы конкурентного права Республики Беларусь заложены в Конституции, Кодексе об административных правонарушениях, Гражданском и Уголовном кодексах Республики Беларусь, а также в антимонопольном законодательстве, законодательстве в области предпринимательства и малого бизнеса, инвестиций, банковской деятельности, стандартизации, защиты прав потребителей, рекламы, внешнеэкономической деятельности.

В Республике Беларусь отсутствует специальный законодательный акт, направленный на обеспечение конкурентных отношений, а нормы, запрещающие осуществление предпринимательской деятельности с использованием нечестных способов состязательности на товарных рынках, получили закрепление в Законе «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» (1992).

В 1997 г. Советом Республики Национального собрания Республики Беларусь был одобрен проект Закона Республики Беларусь «О недобросовестной конкуренции», однако данный Закон остался проектом. В то же время анализ действующего законодательства о недобросовестной конкуренции Республики Беларусь, его сравнение с законодательством о недобросовестной конкуренции стран СНГ и других государств позволяет сделать вывод о необходимости принятия отдельного закона о недобросовестной конкуренции. Данный вывод основывается, во-первых, на существенном отличии целей антимонопольного законодательства и законодательства о недобросовестной конкуренции; во-вторых, отдельный закон придаст законодательству о недобросовестной конкуренции системность, позволит повысить гарантии защиты прав хозяйствующих субъектов в данной области.

#### Литература

1. Гальперин, Л.Б. Правовые аспекты недобросовестной конкуренции / Л.Б. Гальперин, Л.А. Михайлова [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.law.edu.ru/article/article.asp?articleID=156230>.
2. Невмержицкий, Д.А. Недобросовестная конкуренция как объект гражданско-правового регулирования / Д.А. Невмержицкий : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Минск, 2007.

#### Summary

The article focuses on the history of unfair competition – unfair business practices such as fraud, misrepresentation, tortious interference, and unconscionable contracts and business practices. Besides, the author analyses contemporary legal regulation of unfair competition in the CIS, EU, WTO, UNO, etc.

25.02.2009



И. А. Пономаренко

## ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ И МЕТОДИКА ЕЕ ОЦЕНКИ

*Категория «продовольственная безопасность» рассматривается в трех аспектах: потребительском, производственном и как механизм распределения продовольственных ресурсов. Предлагаемая методика оценки уровня продовольственной безопасности характеризует состояние продовольственной безопасности в стране и тенденции ее формирования. Данная методика может являться основой комплексной оценки продовольственной безопасности страны, ее движения и динамики.*

В условиях мирового финансового кризиса актуализуются проблемы экономической и продовольственной безопасности и независимости страны. Высокая инфляция, снижение реальных доходов населения, низкая эластичность продовольственных рынков, ценовой диспаритет между продукцией сельского хозяйства и другими отраслями агропромышленного комплекса и промышленности, сильнейшее конкурентное давление со стороны импортного продовольствия серьезно влияют на формирование продовольственной безопасности страны. В республике сохраняется существенная дифференциация структуры и питательности пищевого рациона между различными социальными группами, территориями, городом и селом. Наблюдаются различия в устойчивости и стабильности потребления продовольствия населением по годам и периодам года. Фактический суточный рацион питания отдельных групп населения остается некачественным с точки зрения экологичности продовольствия и недостаточным по медицинским нормам потребления.

Принято считать, что проблемы продовольственной безопасности страны не существует, если в обществе нет голодающих, показатели производства продуктов питания или сельскохозяйственной продукции на душу населения внушают оптимизм, а доля импортных продуктов питания в общем объеме потребления незначительна. В действительности отношения, которые возникают вокруг продовольственной безопасности, могут быть охарактеризованы комплекс-

но. Обеспечение продовольственной безопасности нации должно рассматриваться как важнейшее условие суверенитета, экономической безопасности, социальной устойчивости государства, его независимости в международных отношениях и осуществлении геополитической стратегии.

Продовольственная безопасность – право граждан на свободу от голода и право получать полноценное питание. Такое право может обеспечить развитое государство со стабильным экономическим и политическим положением, мощным агропромышленным комплексом, способное учитывать как интересы потребителей, так и отечественных производителей.

Как экономическая категория продовольственная безопасность имеет три аспекта: потребительский (способность обеспечивать продовольственные потребности населения), производственный (ресурсы производства продовольствия, экспорта и импорта) и механизм распределения продовольственных ресурсов.

Система продовольственной безопасности основывается на собственном сельскохозяйственном и перерабатывающем производстве, формирующем сырьевую базу и рынок продовольствия, создающем резервные продовольственные фонды и обеспечивающем продовольствием население всех социально-демографических групп во все периоды года (рисунок 1). В этой связи развитие собственного производства продовольствия и всего АПК страны – первостепенный принцип формирования продовольственной безопасности.

Подсистемы	Основные задачи подсистемы
1. Потребление продовольствия населением	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Удовлетворение физиологических норм потребления продуктов питания</li> <li>2. Обеспечение покупательной способности населения и возможности приобретения продуктов питания</li> <li>3. Доступность минимальной продовольственной корзины всем слоям и группам населения</li> <li>4. Гарантия качества и безопасности продуктов питания</li> </ol>
2. Производство продовольствия, экспорт и импорт	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Производство собственной сельскохозяйственной продукции и продовольствия</li> <li>2. Переработка сельскохозяйственной продукции и производство пищевых товаров собственными товаропроизводителями</li> <li>3. Достижение уровня полного самообеспечения страны продовольствием собственными товаропроизводителями</li> <li>4. Обеспечение продовольствием регионов страны</li> <li>5. Увеличение экспорта продовольствия</li> <li>6. Косвенно регулируемый импорт продовольствия</li> </ol>
3. Распределение продовольственных ресурсов	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Развитие сети рынков сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров</li> <li>2. Обеспечение государственных программ продовольственной помощи населению</li> <li>3. Создание государственных продовольственных фондов и резервов</li> </ol>

Рисунок 1 – Система продовольственной безопасности

Развитие продовольственного подкомплекса должно происходить с таким расчетом, чтобы в обществе складывалось устойчивое, достаточно здоровое, сбалансированное, экологически чистое, физически и экономически доступное для всех групп населения потребление продовольствия.

Эффективность продовольственной безопасности страны состоит в том, что она позволяет лучше использовать собственные производственные мощности АПК и трудовые ресурсы, сокращает импорт продовольствия, благоприятно влияет на качество жизни населения, демографическую ситуацию и поддерживает стабильность финансового положения государства (рисунок 2).



Рисунок 2 – Социально-экономическая и экологическая эффективность формирования продовольственной безопасности

Формирование продовольственной безопасности предполагает наличие методики ее оценки, которая в настоящее время практически отсутствует и заменяется в основном показателями физической и экономической доступности продовольствия.

Предлагаемая методика оценки уровня продовольственной безопасности включает не только подсистему показателей фактического среднедушевого производства и потребления продовольствия, но и по-

казатели, характеризующие уровень продовольственной безопасности и их предельные значения, выход за пределы которых вызывает угрозу безопасности и ее ослабление. В методике оценки продовольственной безопасности страны и регионов большое значение имеет выделение подсистем фактического среднедушевого производства и потребления продовольствия, на основе которых базируется расчет показателей продовольственной безопасности (рисунок 3).

Подсистемы	Показатели
Потребление продовольствия населением	1. Фактическое среднедушевое потребление основных видов продовольствия 2. Интегральный и индивидуальные коэффициенты удовлетворения физиологических потребностей в продуктах питания 3. Достаточность потребления продовольствия 4. Критическая достаточность потребления продовольствия
Производство, импорт и экспорт продовольствия	1. Фактическое производство продовольствия на душу населения 2. Интегральный и индивидуальные коэффициенты самообеспеченности продовольствием 3. Масштабы экспорта и импорта продовольствия на душу населения 4. Конкурентоспособность продовольствия (соотношение цены и качества продовольствия)
Распределение продовольственных ресурсов	1. Интегральный и индивидуальные коэффициенты физической доступности продовольствия 2. Экономическая доступность продовольствия 3. Критическая экономическая доступность продовольствия

Рисунок 3 – Система показателей, характеризующих состояние продовольственной безопасности страны

Подсистема показателей фактического среднедушевого производства включает показатели производства собственными товаропроизводителями в килограммах на душу населения в год зерна, картофеля, сахара, растительного масла, молока и молочной продукции, мяса и мясопродуктов, овощей, фруктов, яиц, хлеба и хлебобулочных изделий.

В качестве одного из показателей продовольственной безопасности, на наш взгляд, перспективно использование индивидуальных и интегрального коэффициентов самообеспеченности основными продуктами питания.

Индивидуальные коэффициенты самообеспеченности определяются по каждому виду продовольствия как отношение фактического среднедушевого производства данного вида продовольствия к фактическому среднедушевому потреблению данного вида продовольствия.

Общий коэффициент самообеспеченности в этом случае целесообразно определять перемножением индивидуальных коэффициентов самообеспеченности продовольствием.

Представим это в виде следующей формулы:

$$Y_c = I_{\text{зерно}} * I_{\text{мясо}} * I_{\text{молоко}} * I_{\text{картофель}}, \quad (1)$$

где  $Y_c$  – общий коэффициент самообеспеченности продовольствием;

$I_{1-ni}$  – коэффициенты самообеспеченности отдельными видами продовольствия.

Величина общего коэффициента самообеспеченности означает: если она равна единице, то страна полностью обеспечена продовольствием; если меньше единицы – слабо обеспечена, в связи с чем необходим завоз продовольствия по линии внешнеэкономических связей и межрегионального обмена.

Продовольственная безопасность региона зависит от объема ввозимой и импортной продукции, а также объемов вывоза и экспорта продуктов питания. Поэтому необходимы показатели фактического ввоза и импорта, экспорта и вывоза продовольствия. К ним можно отнести показатели импорта и экспорта перерабатывающими и торгующими организациями в страну и из страны в течение года в расчете на одного жителя мясных консервов, колбасных изделий, жирных сыров, животного и растительного масла, сахара, муки, крупы. Показатели импорта и экспорта продовольствия демонстрируют зависимость страны от межрегиональных связей и внешнеэкономических отношений, позволяют достаточно полно оценивать продовольственную безопасность, исчислять коэффициент экспортного потенциала, удельный вес экспорта в общем объеме производства продукции.

Подсистема показателей фактического среднедушевого потребления продовольствия в год в килограммах включает показатели потребления на душу населения в год картофеля, сахара, растительного масла, молока и молочной продукции, мяса и мясопродуктов, овощей, фруктов, яиц, хлеба и хлебобулочных изделий.

Физическая доступность продовольствия лучше всего может быть охарактеризована соотношением производства продовольствия и физиологических норм потребления. Общий уровень физической доступности продовольствия в стране (интегральный коэффициент физической доступности) можно определить следующим образом:

- находятся физиологические нормы потребления по основным видам продовольствия;
- исчисляется фактический уровень производства основных продуктов питания на душу населения;
- определяются индивидуальные коэффициенты физической доступности как:

$$K_{\text{инд. физ. дост.}} = \frac{\text{Фактическое производство продукта питания}}{\text{Физиологическая норма потребления продукта питания}} \quad (2)$$

- определяется общий коэффициент физической доступности продовольствия путем перемножения индивидуальных коэффициентов. Если общий коэффициент физической доступности продовольствия больше единицы, это означает наличие продовольствия в торговле, в запасах, соответствие его величины спросу, предъявляемому на рынке по физиологическим нормам потребления

Сравнение показателей фактического среднедушевого потребления продовольствия с физиологическими нормами потребления позволяет определять индивидуальные и интегральный коэффициенты удовлетворения физиологических потребностей в продуктах питания. Для этого необходимо рассчитать индивидуальные коэффициенты по каждому

продукту, которые могут быть сведены в интегральный коэффициент удовлетворения физиологических потребностей населения в продуктах питания. Индивидуальные коэффициенты рассчитываются следующим образом:

$$K_{\text{инд. удов. потр.}} = \frac{\text{Фактическое потребление продукта питания}}{\text{Физиологическая норма потребления продукта питания}} \quad (3)$$

Потребление продуктов зависит не только от их производства, но и от использования продукции на производственное и личное потребление, потерь продукции, ресурсов продовольствия на начало года и запасов на конец года. В этой связи для более точной характеристики уровня самообеспеченности страны основными видами продовольствия необходимы балансы по основным видам продовольствия, которые учитывают его запасы на начало года, производство, экспорт, импорт, расход на внутрихозяйственные нужды (в сельском хозяйстве это семена, корма, резервные фонды), потери, личное потребление и запасы на конец года.

Потребление продуктов питания должно быть не только доступным, но и достаточным с точки зрения медицинских норм потребления. О достаточности потребления можно судить по общему коэффициенту достаточности продовольствия. ФАО при ООН рекомендован дневной рацион питания человека на уровне 3 000 ккал. Расчет коэффициента достаточности потребления можно производить по следующей формуле:

$$K_{\text{достат. пр.}} = \frac{\text{Фактическая калорийность суточного рациона питания}}{3000 \text{ ккал}} \quad (4)$$

Если в этой формуле вместо суточной энергетической нормы питания (3 000 ккал) взять его минимальный уровень – 2 150 ккал, то получим коэффициент критической достаточности, определяемый по формуле:

$$K_{\text{достат. пр.}} = \frac{\text{Фактическая калорийность суточного рациона питания}}{2150 \text{ ккал}} \quad (5)$$

Индивидуальные коэффициенты достаточности питания следует рассчитывать и по каждому виду продуктов питания, для чего можно использовать формулу:

$$K_{\text{достат. пр.}} = \frac{\text{Фактическая калорийность суточного рациона питания}}{\text{физиологическая норма потребления продукта}} \quad (6)$$

Коэффициенты достаточности продовольствия демонстрируют отклонение килокалорий в фактических суточных рационах питания от нормативного уровня в 3 000 ккал и минимально допустимой калорийности в 2 150 ккал.

Показателями качества питания являются структура и питательность пищевого рациона, то есть содержание в нем жиров, белков и углеводов и сравнение их количественной и процентной величины с нормой.

Для характеристики состояния продовольственной безопасности важно исследовать экономическую доступность продовольствия. Значение этого расчета заключается в том, что он позволяет определить, насколько среднемесячный доход приближается по величине к стоимости потребительской корзины. Экономическую доступность можно охарактеризовать коэффициентом экономической доступности, исчисляемым по следующей формуле:

$$K_{\text{эк. доступности}} = \frac{\text{Стоимость продовольственной корзины в месяц}}{\text{Среднемесячный доход в расчете на душу населения}} \quad (7)$$

Кроме общего коэффициента доступности продовольствия, целесообразно рассчитать коэффициенты экономической доступности по различным группам населения, что позволит сравнить доступность продовольствия для населения с разным уровнем дохода и социальным положением. По классификации ФАО лица, потребляющие 2 150 ккал в сутки, относятся к категории находящихся на грани голода. Исходя из этого, можно рассчитать коэффициент критической доступности по формуле:

$$K_{\text{эко.дост.крит.}} = \frac{\text{Стоимость продовольственной корзины в 2150ккал}}{\text{Среднемесячный доход в расчете на душу населения}} \quad (8)$$

Важно отметить количественные параметры, характеризующие возможность потери продовольственной безопасности:

- физиологические потребности различных социально-демографических групп населения должны удовлетворяться на уровне медицинских норм потребления;
- уровень экономической доступности продовольствия для всех категорий населения должен быть не ниже потребительской корзины;

- физическая доступность продовольствия считается достаточной при постоянном наличии в торговой сети жизненно важных продуктов питания;

- продовольственная безопасность региона считается достигнутой при обеспечении потребления собственным продовольствием на уровне 80%;

- размеры оперативных продовольственных резервов, необходимых для поддержания стабильности цен на рынке области, составляют не менее 200 кг зерна на человека в год.

Предложенная методика оценки уровня продовольственной безопасности, на наш взгляд, позволяет определять уровень и динамику продовольственной безопасности, проводить ее диагностику, заниматься планированием и прогнозированием продовольственного обеспечения населения. Значение ее видится и в том, что она дает возможность оценивать состояние отраслей, производящих продовольствие, уровни обеспеченности им населения, качество продуктов питания, их доступность для различных слоев общества, перспективы по наращиванию запасов продовольствия и улучшению питания всех социально-экономических групп населения.

### Summary

The category «food safety» is considered according to three aspects: consumer, industrial and as the mechanism of food resources distribution. The offered estimation technique of level of food safety characterises condition of food safety in the country and the tendency of its formation. The given technique can be a basis of a complex estimation of food safety of the country, its movement and dynamics.

30.03.2009

УДК 323 + 338.24

**Б. В. Фрищин, Э. М. Бодрова**

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

*Представлен авторский подход к понятию «социальное партнерство», изложены цели, особенности и значение социального партнерства в управлении предприятием. Отражен вектор влияния социального партнерства на развитие культурных ценностей предприятия. Дан сравнительный анализ обменных процессов в системе функционирования социального партнерства и товарно-денежных отношений. Изложены индикаторы оценки эффективности функционирования социального партнерства в управлении предприятием. Отмечены социально-трудовые проблемы развития малого и среднего бизнеса и пути их решения.*

Устойчивое экономическое развитие любого предприятия выступает результатом расширенного воспроизводства капитала во всех его формах при создании условий, предполагающих использование потенциала социального партнерства. Управление предприятием связано не только с техническим обеспечением производства, но и с поведением персонала, степенью развитости социальных связей и партнерских отношений.

Социальное партнерство характеризует функциональный аспект общего управления предприятием и выступает одной из форм социально-экономического управления в организации, основанного на совпадении общих стратегических интересов. Балансируя

интересы наемных работников, работодателей и государства, социальное партнерство обеспечивает действенность социальной защиты работников промышленных предприятий, предотвращает трудовые споры, способствует созданию системы участия работников в управлении производством на предприятии.

Развитие социально-трудовых отношений в настоящее время требует большей гибкости и динамичности, которые позволяют учитывать особенности экономического развития отрасли, предприятия, профессий и т. д.

Конкретные направления развития социально-трудовой сферы на промышленном предприятии связаны с решением многих существенных проблем



белорусской экономики. Это связано с тем, что в данной области имеется множество неразрешенных вопросов, препятствующих повышению эффективности производства: высокий уровень социальных рисков и последствий социальных конфликтов; поляризация уровней заработной платы; дифференциация доходов населения. Методология развития социального партнерства не исключает рассмотрения конфликтов в сфере социально-трудовых отношений и позволяет разрешать их с минимальными деструктивными последствиями на основе консенсуса и конструктивных взаимоприемлемых решений для работодателей и наемных работников, способствуя экономической эффективности производства.

Современный этап трансформации института социального партнерства в Беларуси имеет противоречивый характер, связанный с неоднозначностью и отсутствием системности проводимых преобразований как с точки зрения стратегической направленности, так и целеполагания регулирующего воздействия.

Несмотря на накопленный мировой опыт в сфере управления, проблемы развития социального партнерства на промышленных предприятиях исследованы недостаточно. Теоретико-методологическая и прикладная значимость исследования социального партнерства, его специфики, оценка в механизме управления промышленным предприятием как составной части устойчивого экономического развития представляют научный интерес для условий нашей республики.

Становление института социального партнерства в Беларуси в качестве самостоятельного типа регулирования взаимодействия экономических субъектов и их поведенческих установок в сфере социально-трудовых отношений на предприятиях промышленности требует разработки новых подходов к методологии социального партнерства, что обуславливает актуальность написания данной статьи.

В литературе по вопросам управления отсутствует единое определение понятия «социальное партнерство», хотя оно регламентировано нормативно-правовыми актами. С одной стороны, можно согласиться с некоторыми авторами в том, что социальное партнерство является типом социально-трудовых отношений, проявляющихся в установлении системы взаимоотношений между работниками, предпринимателями, органами власти различных уровней, общества в целом, который направлен на согласование и максимальное удовлетворение интересов всех субъектов предпринимательской деятельности [1, с. 4].

С другой стороны, социальное партнерство рассматривается как институт минимизации социальных рисков предпринимательской деятельности предприятий, под которыми понимается потеря части прибыли предприятия, возникшая под воздействием социальных факторов. Следует различать также социальный риск нанимателя (риск подбора некачественного персонала, несоблюдение трудовой дисциплины, текучесть кадров, старение кадров) и социальный риск наемного работника (риск недостаточного вознаграждения, риск нарушений условий труда, безопасности здоровья на рабочем месте, несоблюдение прав человека, имеющих отношение

к деятельности предприятия) В контексте исследования проблемы социального партнерства промышленное предприятие это и социальная категория, и средство достижения экономических целей. Предприятие состоит из людей, которые находятся в определенных отношениях и взаимодействуют, поэтому в каждой формальной организации существует сложное переплетение неформальных групп и организаций. Эти неформальные объединения часто оказывают сильное влияние на качество деятельности организации и организационную эффективность. В настоящее время круг проблем управления непрерывно расширяется.

Для методологии управления организацией важно определить ее социальные свойства. К их числу могут относиться: организационные цели и функции; эффективность результатов; мотивация и стимулирование персонала. То есть предприятие формируется как среда, включающая управленческие нормы, отношения лидерства, отношения сплоченности – конфликтности и т. д.

Отстаивая интересы наемных работников, система социального партнерства в управлении реализует следующие защитные функции: экономическую, политическую и общественную. Исследования показывают, что механизмы реализации защитных функций системы социального партнерства не всегда четко определены в документальном аспекте.

Практика партнерских отношений выработала такие формы их реализации, как коллективные договоры и соглашения, консультации и переговоры по реализации социальной и трудовой политики, согласование действий, направленных на удовлетворение интересов сторон, совместный контроль за выполнением достигнутых сторонами договоренностей, обеспечивающий исполнение действующего законодательства.

Социальное партнерство как функционирующая система социально-экономического управления обладает определенной эффективностью, хотя базовой цели достижения высокого финансового результата в хозяйственной деятельности предприятия не ставит, а направлено на согласование интересов, поиск компромиссных решений на основе взаимовыгодного диалога сторон. Социальное партнерство объективно ориентировано на внешнюю поддержку человека на предприятии: его профессиональную ориентацию, социальное консультирование, психологическую адаптацию, процесс переобучения. В каждой формальной организации существует сложное переплетение неформальных групп и организаций. Эти объединения часто оказывают сильное влияние на качество деятельности организации и организационную эффективность.

Социальный капитал предприятия, формирующийся опосредованно под воздействием развития социального партнерства на предприятии, передается через культурные механизмы общепринятых норм и ценностей и в управлении является устойчивой категорией, представляющей совокупность социальных взаимоотношений и взаимосвязей. Например, у каждого работника есть цель, ради чего он вступает или не вступает в профсоюз, какие



отношения поддерживает с ним, какие положения разделяют профсоюз и работника. Исследованием выявлено, что партнерские отношения носят циклический характер, осуществляются в рамках республиканского, отраслевого и локального управления. Каждому уровню управления присущи свои направления деятельности и, хотя они носят императивный характер, каждый из управляемых объектов определяет в пределах своего уровня управления собственную линию поведения и задает специфику формирования системы социального партнерства.

Человеческий капитал выступает носителем производственных возможностей, формирующих творческие способности и целевые наклонности, когда конкуренты в условиях рынка не могут скопировать профессионализм нанятых работников, их инновационную деятельность, квалификационную производительность. Такое предприятие может обладать устойчивым конкурентоспособным преимуществом.

В современных условиях хозяйствования партнерские отношения, как и система товарно-денежных отношений, в основе имеет обмен эквивалентов. Обе отношенческие системы стабильно укоренились в управлении предприятием. Если товарно-денежные отношения предполагают реализацию интересов сторон посредством обмена каких-либо товарных носителей (продукции, услуг, фондовых ресурсов, информации), эквивалентность которых достигается путем их отнесения со всеобщим эквивалентом – деньгами, то партнерские отношения предполагают непосредственное сопоставление участников, где эквивалентами служат потенциалы участников при помощи или препятствия в реализации интересов, формирующих социальный капитал, то есть среду, без которой невозможно эффективное функционирование системы мотивации экономической деятельности на предприятии.

Отметим, что предприятия принимают управленческие решения в целях удовлетворения собственных интересов, часто на обезличенных рынках, исходя из колебания спроса и предложения, факторов производства [2, с. 64]. Кроме того, исследование двух финансовых потоков, образующихся после продажи товара, – прибыли предприятия и заработной платы, полученной работниками, – выявило, что часть прибыли наниматель расходует на покупку основных фондов для расширения количества рабочих мест, а работник, получивший заработную плату, расходует ее на свое жизнеобеспечение. В этой логической цепочке просматривается социальная значимость товарно-денежных отношений.

Социальное партнерство – это обмен социальных эквивалентов, где основными источниками служат социальные носители (улучшение условий труда, обеспечение уровня социальной защищенности, режимы труда и отдыха на предприятии, заработная плата и дополнительные компенсации, организация отдыха и санаторно-курортное лечение и т. д.).

Вышеизложенные факты обосновывают эффект социального партнерства в управлении предприятием.

В условиях поступательного развития экономики роль и значение малого предпринимательства в республике устойчиво возрастают. Исследования по-

казывают, что уязвимым в социально-экономическом аспекте остается сектор малого и среднего бизнеса, который решает общественно значимые проблемы, касающиеся рынка товаров и услуг, обеспечивает занятостью миллионы жителей нашей республики, реализовывая их личностный потенциал и способствуя увеличению государственного бюджета, его возможностей удовлетворять национальные потребности Беларуси. Отсутствие заметной позитивной динамики в развитии малого предпринимательства в Беларуси свидетельствует о наличии определенных трудностей и проблем, препятствующих и ограничивающих возможности интенсивного развития малого бизнеса, который является одним из определяющих условий экономического роста. Недостаточное внимание, уделяемое предпринимателями современным технологиям управления, не позволяет обеспечить рост экономической эффективности функционирования малых предприятий.

Определяющее значение в данном процессе приобретает адаптация рыночных технологий управления к специфическим особенностям развития малого бизнеса с целью активизации коммерческой, инвестиционной деятельности предприятий малого бизнеса, способствующей максимизации степени покупательской удовлетворенности. Современные рыночные технологии управления предприятием предполагают не только использование маркетинговых, логистических, аутсорсинговых инструментов в организации предпринимательской деятельности, но и развитие социального партнерства в структурах малого и среднего бизнеса. Именно в них возникают острые социальные противоречия: неупорядоченный характер взаимоотношений собственников и наемных работников; произвол предпринимателей в вопросах найма и увольнения, оплаты труда, продолжительности рабочего дня, режимов труда и отдыха, охраны труда, техники безопасности, соблюдения отпусков и т. д.

Для оценки эффективности системы социального партнерства на промышленном предприятии оцениваются затраты работодателей на функционирование системы социального партнерства – обязательства работодателей, включаемые в коллективный договор. К таким показателям относят:

- затраты на более высокую оплату труда и более выгодные условия, чем на аналогичных предприятиях, не охваченных коллективными договорами и соглашениями;
- формы и системы оплаты труда, прописанные в коллективных договорах и соглашениях;
- выплату пособий, компенсаций, предусмотренных коллективными договорами;
- регулирование оплаты труда с учетом роста цен, уровня инфляции;
- переобучение работников;
- наиболее рациональные режимы труда и отдыха (в том числе предоставление и продолжительность отпусков), прописанные в коллективных договорах и соглашениях, чем на аналогичных предприятиях, не охваченных коллективными договорами и соглашениями;
- улучшение условий и охраны труда работников, в том числе женщин и детей;

- экологическую безопасность и охрану здоровья работников на производстве;
- гарантии и льготы работникам, совмещающим работу с обучением;

- оздоровление и отдых работников и их семей.

Данные показатели эффективности системы социального партнерства коррелируют со следующими показателями эффективности работы предприятия:

- приростом производительности труда вследствие повышения трудовой активности работников;
- повышением уровня дисциплинированности работников, удовлетворенности трудом, квалификации, работоспособности;

- улучшением материального стимулирования работников;

- потерями рабочего времени из-за невыходов, обусловленных заболеваемостью и травматизмом;

- качеством труда персонала;
- надежностью работы персонала;
- числом трудовых споров.

Зависимость вышеперечисленных групп показателей целесообразно рассматривать при помощи факторного анализа, который предоставляет возможность измерить тесноту связи показателей; количественно оценить влияние изменения факторов на изменение резульативного показателя; выделить наиболее значимые факторы, определяющие поведение резульативного показателя.

Рассматриваемые методологические аспекты развития социального партнерства позволят решить проблемные вопросы управления и в дальнейшем укрепить конкурентные позиции предприятий на рынке.

#### Литература

1. Константинов, А.И. Экономические интересы в системе социального партнерства (теоретико-методологический аспект) / А.И. Константинов // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2008. – № 3.
2. Елиферов, В.Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М., 2009.

#### Summary

The author's approach to concept «social partnership» is represented. The purposes, features and value of social partnership in business operation are stated. The vector of influence of social partnership on development of cultural values of the enterprise is reflected. The comparative analysis of exchange processes in system of social partnership functioning and commodity-money relations are given. Indicators of an estimation of efficiency of social partnership functioning in business operation are stated. Social and labour problems of development of small and average business and a way of their decision are noted.

25.05.2009

УДК 640

П. А. Янович

## ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Рассматривается домашнее хозяйство как субъект рыночного хозяйства. Анализируются состав и структура домашнего хозяйства, показатели доходов, располагаемых ресурсов и потребительских расходов домашних хозяйств. Структурируются потребительские расходы по квинтильным группам населения. Обобщения позволили сделать выводы о роли домохозяйства в общественном производстве и потреблении благ, а также о реализации принципов, направленных на социальную политику, ориентированную на домашнее хозяйство.*

Важной составляющей статистического изучения уровня жизни в Республике Беларусь выступает выборочное обследование домашних хозяйств, результаты которого используются для оценки благосостояния населения и степени его экономической дифференциации, а также для разработки социального государства и первоочередных направлений социальной поддержки наиболее уязвимых групп населения.

Домашнее хозяйство – одно лицо или группа лиц, для которых общими являются бюджет и место проживания [1]. При этом родственные связи не являются обязательными. Располагаемые ресурсы домашнего хозяйства – денежные средства домашних хозяйств, стоимость потребляемых продуктов питания, произведенных в личном подсобном хозяйстве, за вычетом материальных затрат на их производство,

а также стоимость предоставляемых в натуральном выражении дотаций и льгот.

Домашнее хозяйство обеспечивает производство и воспроизводство человеческого капитала; самостоятельно принимает решения на потребительском рынке; является собственником какого-либо фактора производства (земля, капитал, рабочая сила); стремится максимально удовлетворить свои потребности. Домохозяйство охватывает экономические объекты и процессы, происходящие там, где постоянно проживает человек, семья. Понятие домохозяйства объединяет всех потребителей, наемных работников, владельцев крупных и мелких капиталов, земли, средств производства, лиц, занятых и незанятых в общественном производстве.

В общем, домохозяйство можно охарактеризовать как самостоятельную экономическую единицу, состоящую из одного или нескольких человек, обладающих каким-либо производственным ресурсом и стремящихся к наиболее полному удовлетворению своих потребностей [2].

При исследовании домашних хозяйств необходимо иметь в виду два уровня – микро- и макроэкономический [3]. Семья, изучаемая в экономическом разрезе, обычно соотносится с понятием домашнего хозяйства как элемента микроэкономического уровня хозяйственной национальной системы. При микроэкономическом изучении домашних хозяйств анализируются их экономические функции, экономическое поведение и активность, экономическое состояние и потенциал, доходно-имущественные характеристики, экономические отношения внутри семьи. На макроэкономическом уровне анализируется вся совокупность домашних хозяйств страны или их множества, соответствующие различным экономическим типам, оцениваются общее экономическое значение их деятельности, тенденции экономического поведения, адаптация к изменяющимся условиям хозяйствования. На данном этапе возможны два варианта изучения домашних хозяйств: независимое и интегрированное, когда оба уровня рассматриваются как одинаково важные, взаимосвязанные и взаимоотражаемые. При интегрированном подходе исследования на микроэкономическом уровне часто проводятся с учетом необходимости макроэкономического представления результатов деятельности домашних хозяйств.

В настоящее время необходим новый подход рассмотрения как процесса формирования доходов семей, так и взаимовлияния экономического поведения семей и состояния экономики в целом. Имеется в виду взаимодействие трех субъектов хозяйствования разного уровня – домашних хозяйств, фирм и государства, интересы которых должны учитываться при разработке и проведении социально-экономической политики.

Экономические процессы в стране можно исследовать двумя способами – на основе микро- и макроуровневых подходов. При микроэкономическом подходе решающей является оценка поведения конкретного субъекта экономики. Микроэкономическая система представлена предложением, спросом, конкуренцией и характеризуется реализацией стратегий поведения. Макроэкономическая система включает факторы процесса общественного воспроизводства: производство, потребление и др. Регулирование этой системы осуществляется государством.

Домашние хозяйства занимают в экономике двойственное положение: выступают как владельцы производственных ресурсов, так и расходующей группы.

*Домашние хозяйства как владельцы производственных ресурсов* – получатели дохода. Следует различать функциональное и личное распределение дохода [4]. Функциональное распределение связано с ролью получателя дохода в производственном процессе. Так, заработная плата выплачивается непосредственно производителям за работу, рента и процент – использованные ресурсы, находящиеся

в чьей-либо собственности. Личное распределение дохода зависит от функционального и от способа распределения совокупного дохода по отдельным домашним хозяйствам.

Материальное благосостояние семьи во многом определяется функционированием экономики и сферы распределения в обществе. То есть, материальные и нематериальные блага покупаются на средства из дохода домашних хозяйств, получаемого как вознаграждение за вложенный труд; производятся в домашнем хозяйстве через экономику семьи; получают бесплатно из общественных фондов государства и другими способами.

Часть доходов, получаемых домашними хозяйствами, идет на налоги, взимаемые государством, а остальное – на личное потребление и сбережения. Расходы на личное потребление образуют обратный процесс.

*Домашние хозяйства как расходующая группа* – распорядители потока, направляемого от получателя дохода в производственный сектор экономики. Сбережения домашних хозяйств вкладываются в финансовые сберегательные институты, страховые полисы, акции и облигации, откладываются на «черный день».

В зарубежных научных и статистических изданиях домашним хозяйствам как элементам хозяйствования микроэкономического уровня уделяется большое внимание. Их деятельность учитывается при определении значения валового национального продукта, отображается в системе национальных счетов в качестве главного субъекта хозяйствования.

Для изучения неравномерности распределения показателей доходов домашних хозяйств в Республике Беларусь используется метод группировок, где они рассматриваются:

- как квинтильные (20 %-ные) равные группы,
- децильные (10 %-ные) равные группы [5].

При построении квинтильных групп семьи ранжируются по уровню среднедушевых располагаемых ресурсов в порядке их возрастания, а затем делятся на 5 равных групп, каждая из которых включает 20 % всех семей. В результате первая квинтильная группа (низшая) включает 20 % семей с наименьшим уровнем располагаемых ресурсов, вторая квинтильная группа – последующие 20 % семей и т. д., а пятая квинтильная группа (высшая) – 20 % семей с наиболее высоким уровнем располагаемых ресурсов на члена семьи. Децильные группы населения строятся в аналогичном порядке и делят ранжированный ряд на 10 равных групп. Распределение общего объема располагаемых ресурсов по 20 %-ным группам населения выражается через долю общего объема располагаемых ресурсов, которая приходится на каждую из 20 %-ных групп населения, ранжированного по мере возрастания его среднедушевых располагаемых ресурсов (таблицы 1–3).

Индекс Джини характеризует степень неравномерности распределения всей суммы доходов (ресурсов) между отдельными группами населения. Его величина – от 0 до 1, чем большее значение показателя, тем более неравномерно распределены ресурсы в обществе.

Таблица 1 – Распределение общего объема распределяемых ресурсов населения (%) [см. 5].

Распределяемые ресурсы	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
I	9,3	9,3	9,1	9,3	9,8
II	13,7	13,7	13,5	13,7	14,1
III	17,5	17,5	17,3	15,4	17,8
IV	22,5	22,5	22,5	22,3	22,5
V	37,0	37,0	37,6	37,3	35,8
Коэффициент концентрации ресурсов (индекс Джини)	0,269	0,270	0,278	0,272	0,254

Таблица 2 – Структура потребительских расходов населения по квинтильным (20%-ным) группам населения в 2007 г. (в % к итогу) [6]

Потребительские расходы	Квинтильные группы населения по уровню располагаемых расходов				
	Низкая	2	3	4	Высокая
Всего	100	100	100	100	100
В том числе:					
продукты питания	52,0	51,7	49,3	47,8	44,0
алкоголь	2,3	2,3	2,6	2,7	3,0
одежда, обувь, ткани	8,6	8,5	9,2	9,0	9,7
жилищно-коммунальные услуги	15,5	13,4	11,7	10,5	8,6

Таблица 3 – Структура потребительских расходов домашних хозяйств по 10 %-ным группам населения в 2007 г. [см. 6]

Домашние хозяйства по 10%-ным группам населения	Потребительские расходы (в среднем на семью в месяц), тыс. руб.	В том числе в % расходы на			
		продукты питания	непродовольственные товары	алкогольные напитки	оплата услуг
I (с наименьшими располагаемыми ресурсами)	161,9	52,4	21,1	2,2	24,3
II	209,0	51,8	22,8	2,4	23,0
III	225,3	51,4	23,7	2,2	22,7
IV	249,7	51,8	24,0	2,5	21,7
V	279,0	49,4	26,8	2,5	21,3
VI	294,6	49,2	26,5	2,6	21,6
VII	338,0	48,3	27,6	2,6	21,5
VIII	374,2	47,2	28,1	2,7	22,0
IX	427,9	46,0	29,2	2,6	22,2
X (с наибольшими располагаемыми ресурсами)	570,0	42,6	32,5	3,3	11,7

Бюджет прожиточного минимума представляет собой стоимость минимального набора материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения его здоровья, включая обязательные платежи и взносы [см. 5].

Численность населения с располагаемыми ресурсами ниже бюджета прожиточного минимума определяется на основе рядов распределения населения по уровню среднедушевых располагаемых ресурсов и представляет собой совокупность лиц, имеющих среднедушевые доходы ниже бюджета про-

житочного минимума. В процентном измерении это относительный показатель «малообеспеченное».

Используя данные выборочных обследований домашних хозяйств, следует помнить, что результаты обследований, основанных на опросе населения, могут отличаться, в пределах допустимых ошибок выборки, от данных государственной статистической отчетности. Это отличие очевидно на уровне доходов и некоторых статей расходов. При опросе респондентами сознательно занижается уровень доходов, а также такие статьи расходов, как расходы на алкоголь, сигареты, общественное питание.

Роль домохозяйств в общественном производстве и потреблении благ достаточно велика, поскольку они:

- являются потребителями 2/3 всех потребительских товаров и услуг, производимых на фирмах и государственных предприятиях. На их спрос ориентируются производители при решении главных вопросов экономики: что и сколько, как и для кого производить;
- выступают поставщиками ресурсов, то есть обеспечивают важнейшие условия производства экономических благ;
- пополняют доходную часть государственного бюджета на всех его уровнях;
- посредством участия их членов в управлении фирмами и госпредприятиями оказывают воздействие на организацию производства.

Во всех странах с рыночной экономикой действуют механизмы государственного перераспределения денежных доходов, поэтому принято разделять первичные и располагаемые денежные доходы домохозяйств (населения) [7].

*Первичный доход* частных домохозяйств складывается в результате рыночных сделок – продажи факторов производства и товаров. Они образуются за счет заработной платы наемных работников (вознаграждения за труд как фактора производства), доходов от собственности, предпринимательского дохода, а также доходов от индивидуальной трудовой деятельности. Все подлежащие оплате проценты вычитаются из получающейся суммы доходов.

Далее вступают в действие механизмы государственного перераспределения доходов. Все социальные выплаты и трансферты (кроме выдаваемых в натуральной форме) добавляются к первичным доходам домохозяйств, и уже из этой суммы выплачиваются подоходные и имущественные налоги, социальные взносы и платежи. В результате остается *располагаемый доход* домохозяйства.

Политика, проводимая в отношении домашнего хозяйства и семьи, не может рассматриваться отдельно, вопрос находится в расстановке акцентов.

Следует иметь в виду, что такая политика не должна ограничиваться методами социальной защиты семьи и помощи бедным семьям, что очень важно. Необходимо предусматривать новые возможности развития семьи и домашнего хозяйства в нашей стране в соответствии с мировыми тенденциями в преобразовании внутрисемейных отношений, связанными с информатизацией общества, прогрессом в общественных отношениях и изменениями форм вмешательства государства в приватную жизнь семьи.

Социальная политика должна исходить из признания факта, что родительский труд по содержанию и воспитанию детей, а также трудовые и экономические усилия семей по самообеспечению не менее важны и общественно полезны, чем другие виды труда, поэтому они должны в той или иной форме вознаграждаться [8].

Стратегическими направлениями по поддержке семьи и домашнего хозяйства должны быть признаны:

- обеспечение условий для выполнения основных функций семьи, прежде всего – репродуктивной и воспитательной;
- сокращение разрыва в благосостоянии семей;

- последовательная институализация семьи, домашнего хозяйства и внутрисемейных отношений.

Социальная политика с ориентацией на семью предполагает реализацию двух главных принципов:

- создание условий для самостоятельных и активных действий населения по выживанию и включению в новые общественные отношения;
- организация конкретной помощи тем семьям, которые по объективным причинам не могут самостоятельно найти выход из экстремального положения (речь идет о различного рода возвратных кредитах на жилье, обзаведение, получение образования, организацию собственного дела, семейного бизнеса) [см. 2].

Важное направление работы – ориентированная на семью и дифференцированная политика доходов, налогов, льгот и кредитов. Поддержка семьи в реализации ее основных общественных функций в условиях ограниченных ресурсов требует разных подходов и адресной помощи в соответствии с количеством детей в семье, числом и соотношением трудоспособных и нетрудоспособных членов семьи, уровнем доходов.

Работа в области дальнейшей последовательной институализации семьи должна предусматривать: укрепление положения семьи в обществе среди других социальных институтов и в системе национального хозяйства; устранение подчиненного положения семьи по отношению к государству; заключение конституционно закрепленного общественного договора между семьей и государством.

В деятельности по поддержке семьи большое значение могли бы иметь комплексные региональные программы, объединяющие усилия органов власти и общественных организаций (такие программы имеются лишь в некоторых районах).

В процессе становления, укрепления и дальнейшей институализации семьи и домашнего хозяйства могут участвовать:

- власти на всех уровнях (региональном, местном);
- социальные службы всех видов, сеть которых постепенно расширяется;
- общественные (некоммерческие) организации, включая благотворительные;
- большой и малый бизнес, если речь идет, например, о жилище, кредитах, развитии предпринимательства.

При экономико-статистическом отображении деятельности домашних хозяйств большое значение для макроэкономического регулирования будет иметь применение системы национальных счетов, в которых домашнее хозяйство расценивается как один из трех главных экономических субъектов. В развитых странах Западу этому положению способствуют утвердившаяся идеология, методология и формы сложившейся информационной работы. В нашей стране, хотя система национальных счетов уже официально принята и используется, институциональное оформление домашних хозяйств и сложившаяся система государственной статистики пока не дают возможности рассматривать домашнее хозяйство в качестве первостепенного субъекта. В этом направлении предстоит большая и многоплановая работа.



Социально-экономическая политика в отношении непосредственно домашних хозяйств должна предусматривать:

- стимулирование и поддержку малого семейного бизнеса (кредиты, налоговые льготы, правовая защита);
- продолжение и реализацию тактики поддержки различных форм личных подсобных хозяйств (садовые и огородные, дачные участки, дома в сельской местности);
- выделение земельных участков, предоставление льготных тарифов на транспорте, освобождение от налогов;
- условие для экономического укрепления приусадебных крестьянских хозяйств (сельских домашних хозяйств) – обеспечение для них сбыта товарной продукции. Для этого необходимо оживление деятельности потребительской кооперации, а также развитие сети различных закупочных, заготовительных, перерабатывающих государственных и коммерческих организаций и форм.

Домашние хозяйства активно участвуют в создании валового внутреннего продукта страны, рост которого обеспечивает динамику всей социально-экономической системы. С этой точки зрения домохозяйства выступают не только как первичные социальные, но прежде всего как экономические ячейки общества. В условиях рыночной экономики домохозяйства являются основными звеньями по формированию человеческого капитала [см. 2]. Категория «домашнее хозяйство» широко используется современной мировой экономической наукой и занимает одно из центральных мест в теории и практике рыночного хозяйства.

В условиях кризиса домохозяйство выступает наиболее стабильным и способным к адаптации субъектом экономики, активно реализующим свои защитные механизмы. В обстановке выживания происходит мобилизация ресурсов домашних хозяйств для поддержания жизнедеятельности членов семьи и соответственно всех субъектов экономики.

#### Литература

1. Жеребин, В.М. Экономика домашних хозяйств / В.М. Жеребин, А.Н. Романов. – М., 1998.
2. Жеребин, В.М. Человеческий и социальный капитал современной семьи / В.М. Жеребин, А.Н. Романов // Весник РАЕН. – 2005. – № 5.
3. Поллак, Р. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства / Роберт Поллак // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1994. – № 6
4. Алексеева, О.А. Экономические функции домашних хозяйств в условиях переходного периода. – М., 2002.
5. Социально-экономическое положение домашних хозяйств. Статистический сборник. – Минск, 2003–2007.
6. Статистический ежегодник 2007. – Минск, 2007.
7. Елизаров, В. Основные направления комплексного подхода к исследованию семьи и домохозяйства. Определение понятий / В. Елизаров, И. Зверева, И. Колабихина // Домохозяйство, семья и семейная политика. – М., 1997.
8. Жеребин, В.М. Жизненные ресурсы современной семьи / В.М. Жеребин, О.А. Алексеева // Народонаселение. – 2005. – № 3.
9. Беккер, Г. Экономика семьи / Г. Беккер // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. – М., 2003.

#### Summary

Housekeeping actively participate in creation of a total internal product of the country which growth provides dynamics of all social and economic system. From this point of view of a household acts not only as primary social, but, first of all, as economic cells of a society. In the conditions of household market economy are the basic links on formation of the human capital.

27.01.2009

К. А. Березовский

## АКТУАЛЬНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

*С расширением использования интернета обостряется проблема правовой и особенно международно-правовой регламентации функционирования сети. Вопросы международно-правового регулирования интернета наименее разработаны в международно-правовой доктрине. В статье обсуждается актуальность и возможность международно-правового регулирования сети интернет. Очерчивается круг наиболее актуальных проблем регулирования общественных отношений в данной области. Предпринимается попытка спрогнозировать будущее международно-правовой регламентации сети, предлагаются варианты решения проблемы.*

Сеть интернет в настоящее время приобретает большую значимость. Внедрение интернета произошло в народное хозяйство многих государств, в иные важные сферы жизни, его преимущества оценены по достоинству. Прекращение существования сети может нанести огромный ущерб.

Интернет, в отличие от предыдущих изобретений человечества, обладает характеристиками, затрудняющими его правовое регулирование традиционными существующими методами. Один из важнейших факторов при определении способа регулирования – внетерриториальность интернета.

В настоящее время предпринимаются попытки регулирования общественных отношений в сети в рамках национальных географических границ, внутри которых государство осуществляет свою юрисдикцию. Трудности возникают при применении национального законодательства к интернету в целом.

Использование сети интернет невозможно представить без должного международно-правового регулирования. Оно является лишь одним из способов регулирования сети. Попытаемся определить, насколько международно-правовая норма способна эффективно регулировать отношения, связанные с функционированием сети и актуален ли такой вид регулирования вообще. Предмет исследования является актуальным в силу того, что международное право позволяет эффективно регулировать отношения.

При правовом регулировании сети интернет необходимо понимать регулирование отношений, а не самой сети. Урегулированы должны быть общественные отношения, возникающие благодаря сети. Интернет является всего лишь своеобразным способом их возникновения. Именно они и регулируются посредством права. Интернет в юридическом смысле можно определить как специфический способ возникновения правоотношений между физическими и юридическими лицами, связывающимися между собой посредством технических устройств. Подобные отношения могут быть разделены на определенные группы. Мы солидарны с российским исследователем М. В. Якушевым, который отмечает, что отношения, возникающие в связи с функционированием интернета именно как компьютерной сети, то есть технические – аппаратные и программные – средства

соединения компьютеров, практически не носят правового характера, а относятся к сфере технических стандартов и спецификаций [1].

Сегодня отношения в сети слабо урегулированы, особенно в международном праве. Потребность в их регулировании давно возникла, но подобные нормы отсутствуют. Распространенность сети интернет не вызывает сомнений. Используемые сетью технологии укоренились в бизнесе. Очевидно, что если сегодня интернет прекратит существование, жизнь не окончится. Однако будет нанесен существенный ущерб народному хозяйству, наступит кризис, который будет преодолен лишь после разработки схожей технологии, преимущества которой будут оценены всеми, а достойного и равнозначного аналога не существует. Кроме того, именно международно-правовое регулирование интернета наиболее актуально в силу отсутствия подобных норм, правил и процедур, одобренных большинством государств должным образом. Наднациональный характер, трансграничность, открытый и всеобщий доступ, отсутствие единого владельца – все это также порождает необходимость международного-правового регулирования сети интернет. Интернет и его составляющие не являются объектом регулирования международным правом, как и правом вообще. Интернет – лишь технология, обеспечивающая осуществление коммуникаций [2].

Представляется целесообразным выработка унифицированного законодательства всеми участниками общественных отношений в сети. Интернет уже сравнительно не новое явление, интерес к нему огромен, и отсутствие в настоящее время необходимых международно-правовых норм подчеркивает всю сложность их разработки и принятия. Различающееся законодательство в отношении интернета в разных странах также порождает проблемы. Правовые вопросы, в отношении которых все государства сходятся в едином мнении, немногочисленны, как правило, это вопросы универсального характера (запрещение применения пыток, химического оружия и т. д.). Сложно представить подобное единодушие по поводу общественных отношений, связанных с сетью интернет.

Важен вопрос, касающийся юрисдикции государств в отношении доступа к интернету, производимому с этого государства, серверам, находящимся

на подконтрольной ему территории. Однако, например, подавляющее большинство сделок в сети осуществляется между лицами, физически находящимися в разных странах, и неясно, какое право должно подлежать применению. Трансграничность сети интернет оказывает непосредственное влияние на правовое регулирование, являя собой одно из существенных отличий, складывающихся в сети [3].

В настоящее время международное частное право не дает ответов на возникающие вопросы и сложности. Общественные отношения в сети в большинстве случаев настолько сложны, что набор существующих коллизионных привязок не в состоянии определить применимое право. Подобные коллизионные нормы для интернета отсутствуют, и международное информационное пространство пытаются «осваивать», используя подручные средства и национальные правовые концепции [4].

Регулирование не нужно ради регулирования. Оно необходимо для того, чтобы, во-первых, не ухудшилось существующее положение дел, во-вторых, чтобы в дальнейшем не стало хуже и не возник хаос.

Недостаток внутригосударственного права относительно регулирования сети состоит в изначальном подходе. Попытки регулирования представляют собой «заплатки» действующего законодательства. Таким образом, правоприменитель вынужден подстраивать законодательство под сложившиеся специфические отношения в интернете. Во многих государствах нормы, регулирующие некоторые общественные отношения в сети интернет, как и вопросы электронного документооборота, СМИ, авторского, информационного права и др., находятся в многочисленных общих нормативных актах, касающихся гражданских правоотношений и уголовного законодательства. Другими государствами была предпринята попытка создания специальных правовых актов, регулирующих отдельные вопросы в сети. Следует отметить, что эти нормы работают, когда правоотношения не выходят за рамки данного государства, если возникает правоотношения, носящие международный характер, то есть в наличии «иностранный элемент», они бездействуют. Мы согласны с мнением О. В. Мозолиной, полагающей, что любые попытки отдельного государства самостоятельно регулировать интернет, характеризующийся внетерриториальностью, являются спорными с точки зрения юрисдикции государства [5].

Наличие вопросов, связанных с функционированием сети интернет, ее контента<sup>1</sup>, вызывает необходимость принятия специального международного законодательства. Ни в одной из стран мира нет всеобъемлющего (кодифицированного) законодательства по интернету. Существующие нормативные (подзаконные) акты регулируют частные аспекты функционирования сети [6]. Интернет в правовом понимании не характеризуется организационным единством. Ни в одной стране мира не существует структуры, выступающей в качестве единоличного собственника или владельца компьютерной сети с таким названием [7].

В результате создания глобальной коммуникационной сети интернет произошел переворот в области передачи информации. С использованием средств удаленного доступа стали проводиться торги, осуществляться расчеты с банками, оформляться таможенные декларации и т. п. В этих случаях речь идет об электронном документообороте, посредством которого происходит передача структурированных в соответствии с согласованными стандартами данных электронным способом. Этим требованиям удовлетворяют банковские системы, автоматизированные системы проведения торгов, где автоматически проверяется аутентичность документа, его соответствие стандарту [8]. Необходимость в международно-правовом регулировании налицо.

Наличие актуальных проблем в международно-правовом регулировании сети интернет связано с общественными отношениями в интернете по поводу возможности физического функционирования сети и обеспечивающих ее существование (вопросы правового регулирования относительно оборудования, кабелей, серверов, интернет-сайтов, доменных имен и др.) а также с распространением информации посредством сети интернет (интеллектуальная собственность; персональная информация; компьютерная преступность; оказание услуг и электронный бизнес и др.).

Интернет явился довольно суровым испытанием для сложившихся правовых систем и проверкой на глубину и комплексность приобретенных правовых знаний юристов. Разрешение правовых проблем, возникающих в связи с деятельностью в новом виртуальном пространстве, требует применения разнообразных правовых механизмов и юридической техники [9].

Особую сложность вызывают общественные отношения в сети, отягощенные иностранным элементом. В этом случае внутри национальной правовой системы возникают трудности и противоречия. Они могут разрешиться путем принятия международных актов, принятых большинством государств и имеющих силу, обязательную для их участников.

Важно отметить, что сегмент виртуального рынка услуг и предложений каждой страны по объективным причинам вряд ли будет настолько емким, чтобы исключить преимущества использования рынков других государств посредством сети интернет. Следовательно, международно-правовая регламентация функционирования сети интернет выступает весьма актуальной.

Интернет – новая правовая среда, ломающая устоявшиеся представления о действии национальных правовых норм в пространстве и стирающая национальные границы, заставляет рассматривать поведение лиц, организаций, государств, оперирующих в ней, прежде всего в плоскости международного права. Однако существует большое количество вопросов: юрисдикции какого государства подчинено правоотношение, то есть суд или компетентный орган какого государства вправе рассматривать дело; право какого государств подлежит применению; содержание применимого права и др. Таким образом, специфика

<sup>1</sup> Контент (англ. content – содержание) – информационно значимое (содержательное) наполнение [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Контент>. – Дата доступа: 15.04.2009.

общественных отношений в сети заставляет по-новому подходить к рассмотрению проблем международного права о юрисдикции, применимом праве и его содержании.

Эффективное правовое регулирование интернета представляется только при объединении усилий как можно большего числа государств, исходя из «международного» характера сети. Так, попытка закрыть какой-нибудь сайт с таким же содержанием будет скоро открыт на сервере, расположенном на территории другого государства [9].

Проблемы могут быть решены, если основываться только на универсальном характере. Некоторые ученые и исследователи видят решение проблем в общей унификации существующих положений в каждом государстве, а не в общей унификации существующих положений. То есть в приведении различных положений к общему знаменателю. В свою очередь другие видят регулирование общественных отношений в сети только через создание принципиально новых норм, организаций, структур. Многие специалисты рассматривают принятие международного соглашения в качестве наиболее реального механизма решения проблемы правового регулирования в этой области.

Полный контроль интернета со стороны международного сообществ в принципе невозможен, поскольку для преодоления всех сложностей в международно-правовом регулировании сети вновь созданной международной организации потребовались бы наднациональные полномочия. Представляется, что государства решат «делиться» собственным суверенитетом. Существенная правоохранительная деятельность на основе единых принципов регулирования в рамках суверенитета государств может стать оптимальным решением проблемы с точки зрения международного права [9].

Возможным механизмом устранения пробелов может служить государственное регулирование сети в пределах своей юрисдикции и отчасти саморегулирование. Однако здесь не должно быть перегибов.

Можно говорить только о некоторых элементах управления и регулирования интернета, поскольку участие в сети добровольное и в ней нет единого хозяина и централизованного управления. Речь идет о совокупности сетей, подчиняющихся некоторым общим правилам, которые определяются особенностями используемой технологии, государственного регулирования и экономическими факторами [8].

Интернет является прежде всего уникальным средством информационного обмена, в том числе международного информационного обмена. В этой связи одной из наиболее сложных и серьезных проблем, имеющих место при решении вопроса о регламентировании отношений, возникающих в связи с использованием интернета, является вопрос о разграничении юрисдикции различных государств применительно к конкретным отношениям, возникающим в связи с использованием интернет-технологий [10].

При создании структур или институтов регулирования интернета следует привлекать к управлению многие заинтересованные стороны – «управляющих», принадлежащих к разным сегментам общества,

регионам, разной половой принадлежности, представителей правительств, НПО, отрасли, пользователей и граждан и т. д. Нельзя допускать доминирования какого-либо сектора, а общая стратегия должна строиться на компромиссе и универсальности [11].

Проблемы юрисдикции сети интернет могут быть решены принятием международных договоров, определяющих статус международного информационного пространства и фиксирующих соответствующие коллизионные нормы использования законодательства различных государств. Временным выходом могут служить региональные многосторонние соглашения, а также двусторонние договоры о правовой помощи. Именно в них нужно внедрять коллизионные нормы, помогающие стабилизировать международные информационные отношения. Необходима унификация норм национальных законодательств относительно использования и функционирования сети [4].

Как справедливо отмечает А. Г. Серго, в любом случае определение «правил игры» должно быть аккуратным, иначе возможна иная крайность, и тогда сеть окажется непривлекательной не только для инвесторов, но и для рядовых пользователей [12].

Интернет должен регулироваться посредством права. Любые попытки отдельного государства самостоятельно регулировать интернет, характеризующийся внетерриториальностью, является спорным с точки зрения юрисдикции государства. Так, информация сразу доступна на территории многих государств, при этом одностороннее регулирование ущемляет аналогичные права по регулированию других государств, поскольку в одном государстве размещенная информация может являться запрещенной, в другом – нет.

Исходя из принципов международного права, каждое государство должно сосуществовать с другими суверенными государствами. В этой связи территориальная юрисдикция не дает решения проблемам, возникающим в интернете, поскольку они в большинстве не имеют границ.

Наилучшей альтернативой разрешения международных конфликтов вокруг интернета является подход, уважающий суверенные права других государств и стремящийся уменьшить существующие различия через механизм консенсуса путем создания принципиально новых международно-правовых актов либо унификации существующих положений.

Разработка международно-правовых документов наиболее успешно ведется в тех областях, где имеется общая договоренность о том, какие принципы должны содержаться в таких международных документах. Примером могут служить Европейская конвенция по борьбе с киберпреступностью. В свою очередь переговорный процесс и подписание международных соглашений развивается чрезвычайно медленно, особенно по сравнению с быстрым развитием новых технологий.

Необходимо, чтобы каждое международное соглашение в сфере интернета объединяло как можно большее количество участников. В противном случае теряется смысл, поскольку противоправная деятельность может быть перенесена в государства, не ставшие участниками соглашения.

Характерные черт интернета наглядно демонстрируют недостаточность традиционного юридического подхода, основывающегося на принципе исключительной юрисдикции государства. В этом случае государства должны совместно вырабатывать новые подходы, применимые к интернету.

Международно-правовое регулирование интернета наиболее актуально в силу отсутствия подобных норм, правил и процедур, которые были бы одобрены большинством государств и исполнялись ими должным образом.

Отметим, что будущее международно-правового регулирования сети интернет именно за процессом гармонизации национальных законодательств в национальной стратегии регулирования интернета, а также за разработкой и принятием многосторонних конвенций по отдельным вопросам, имеющим отношение к сети (например, по борьбе со спамом и т. д.). Участие большинства стран, Республики Беларусь в частности, в этих процессах крайне необходимо.

#### Литература

1. Якушев, М.В. Интернет и Право / М.В. Якушев // Законодательство. – 1997. – № 1. – С. 21–30.
2. Березовский, К.А. Влияние возникновения и развития сетей Р2Р на международное право / К.А. Березовский, А.Л. Козик // Евразийский юридический журнал. – 2009. – № 2. – С. 88–93.
3. Козик, А.Л. Трансграничность сети Интернет и связанные с ней проблемы международно-правового регулирования / А.Л. Козик // Проблемы управления. – 2008. – № 2. – С. 147–151.
4. Наумов, В.Б. Право и Интернет: очерки теории и практики / В.Б. Наумов. – М., 2002. – С. 13–17.
5. Мозолина, О.В. Вопросы международно-правового регулирования Интернета / О.В. Мозолина // МЖМП. – 2004. – № 4. – С. 152–164.
6. Гринюк, М. Интернет. Его юрисдикция / М. Гринюк // [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.allpravo.ru/library/doc2044p0/instrum2045/item3515.html>. – Дата доступа: 14.04.2009.
7. Войниканис, Е.А. Информация. Собственность. Интернет: Традиции и новеллы в современном праве / Е.А. Войниканис, М.В. Якушев. – М., 2004. – С. 36.
8. Андреев Б.В. Право и Интернет: учеб. пособие / Б.В. Андреев, Е.А. Вагонова. – М., 2001. – С. 22.
9. Леанович, Е.Б. Проблемы правового регулирования Интернет-отношений с иностранным элементом / Е.Б. Леанович // Белорусский журнал международного частного права и международных отношений. – 2000. – № 4. – С. 39.
10. Белоусов, А. Политика государства в области регулирования ИТ технологий / А. Белоусов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.crime-research.ru/library/Belous0703.html>. – Дата доступа: 13.04.2009.
11. Рекомендации представителя ОБСЕ по вопросам свободы СМИ, принятые на Амстердамской конференции по свободе массовой информации в Интернете. 2004 // Справочник по свободе массовой информации в Интернете / под ред. Кристиана Меллера и Арно Амуру. – Вена, 2004. – С. 16.
12. Серго, А.Г. Интернет и право / А.Г. Серго. – М., 2003. – С. 27.

#### Summary

The article studies development of an information technology and dynamics of their implementation in economics. Today development of a national economy without using e-mail, world "web", file exchange networks, other services of a global information network Internet is impossible. The author stresses that the problem of international legal regulation of the Internet is one of the least developed in international legal doctrine. In the article there is discussion concerning urgency and possibility of international legal regulation of the network. The circle of the most actual problems of public relations regulation in this field is outlined. The author also makes an attempt to predict the future of an international legal regulation of the Internet.

16.04.2009

УДК 346

С. С. Вабишевич

## ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЕ

*Анализируются отдельные стадии процесса заключения договора с учетом значения данного правового средства в сфере предпринимательской деятельности. Особое внимание уделяется двум основным стадиям договорного процесса – предложение заключить договор и выражение согласия на вступление в договорные отношения. Детально рассмотрены все возможные варианты акцепта, в том числе акцепт молчанием и акцепт действием. Применительно к последнему варианту проводится сравнительный анализ специальных норм Германского гражданского кодекса и Единообразного торгового кодекса США о необходимости уведомления лица, сделавшего предложение о заключении договора, о совершенном акцепте действием.*

Порядок заключения предпринимательских договоров – установленная нормами права последовательность стадий, совершаемых посредством определенных действий, направленных на достижение

соглашения сторон и именуемых способами заключения договора. Учитывая положения главы 28 Гражданского кодекса Республики Беларусь [1] (далее – ГК), выделим следующие способы заключения договора



в сфере предпринимательской деятельности: общий порядок заключения договора; заключение договора в обязательном порядке; заключение договора путем присоединения; заключение договора на торгах.

Для надлежащего исполнения договора, а также для правильного разрешения споров, связанных с заключением и исполнением договора, определяющее значение имеет момент возникновения соответствующего обязательства. Согласно правилу п. 1 ст. 395 ГК договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. Стороны имеют право изменить общее правило, установив, что условия договора применяются к их отношениям, возникшим до заключения договора (п. 2 ст. 395 ГК). При применении этих правил следует учитывать положения ст. 403 ГК, устанавливающие момент, с которого договор считается заключенным. Указанный момент зависит от правовой природы договора (консенсуальный или реальный) и наличия или отсутствия в нормах права требования о государственной регистрации договора. Консенсуальный договор считается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта. Так как для заключения реального договора необходима передача имущества (денежных средств, вещей и т. д.), такой договор вступает в силу с момента передачи соответствующего имущества (ст. 225 ГК). Момент заключения и вступления в силу договора, подлежащего государственной регистрации, связан с моментом такой регистрации (иное может быть предусмотрено нормами законодательных актов). Если стороны избрали более сложную по сравнению с предлагаемой законодателем формой – нотариальную вместо письменной или письменную вместо устной – договор считается заключенным, соответственно, с момента придания ему нотариальной или письменной формы (п. 1 ст. 404 ГК).

Кроме того, нормы права закрепляют специальные правила о моменте заключения договора. Так, договор, заключаемый на бирже, считается заключенным с момента, определенного в законодательстве, нормы которого регулируют деятельность такой биржи, или правилами, действующими на бирже (п. 4 ст. 403 ГК). Договор розничной купли-продажи считается заключенным в надлежащей форме с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека либо иного документа, подтверждающего оплату товара, если иное не предусмотрено в нормах права или договором розничной купли-продажи, в том числе условиями формуляров или иных стандартных форм, к которым присоединяется покупатель (ст. 463 ГК).

Итак, процесс достижения соглашения проходит две обязательные стадии: направление одной стороной оферты и получение ею акцепта от второй стороны. Особенности заключения договора в сфере предпринимательской деятельности объясняются тем, что в рассматриваемой сфере первой стадии (направление оферты) иногда предшествует реклама, а также часто используется публичная оферта. В соответствии со ст. 2 Закона Республики Беларусь от 10 мая 2007 г. «О рекламе» [2] рекламой признается информация об объекте рекламирования, распространяемая в любой форме с помощью любых средств, предназначенная для неопределенного кру-

га лиц (потребителей рекламы), направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и (или) его продвижение на рынке. Реклама и иные предложения, адресованные неопределенному кругу лиц, рассматриваются как предложение делать оферты, если иное прямо не указано в предложении.

Публичная оферта представляет собой *содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется* (ст. 407 ГК). Из этого, общего по своему характеру, правила есть исключение, свидетельствующее об особенностях заключения договора в сфере розничной торговли. Так, выставление в месте продажи (на прилавках, в витринах и т. п.) товаров, демонстрация их образцов или предоставление сведений о продаваемых товарах (описаний, каталогов, фотоснимков товаров и т. п.) в месте их продажи признается публичной офертой *независимо* от того, указаны ли цена и другие существенные условия договора розничной купли-продажи, за исключением случая, когда продавец явно определил, что соответствующие товары не предназначены для продажи (п. 2 ст. 464 ГК).

Требования к оферте, независимо от формы, в которой она сделана (устной или письменной), конкретизированы в нормах ст. 405 ГК. Анализ содержания норм позволяет сделать вывод, что предложение заключить договор признается офертой, если:

- оно адресовано одному или нескольким конкретным лицам;
- достаточно определено (в отношении любого элемента договора);
- выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом при условии, что он примет предложение;
- содержит все существенные условия будущего договора.

Оферта может иметь вид устного или письменного предложения либо оформленного в соответствии с нормами права документа – договора, подписанного оферентом.

Оферта связывает направившее ее лицо обязательством, иными словами, такое лицо считается заключившим договор, если конкретный адресат направит надлежащий акцепт. Указанное ограничение начинает действовать не с момента направления оферты, а с момента ее получения адресатом. Следовательно, с одной стороны, оферент в течение срока, установленного для акцепта, не может отозвать оферту, а с другой – может это сделать до момента ее получения адресатом или в этот момент. При этом оферта не будет связывать оферента при условии, что он направит извещение об ее отзыве и последнее поступит другой стороне ранее или одновременно с самой офертой. Указанную одновременность поступления отзыва оферты и самой оферты в юридической литературе рассматривают как поступление оферты и ее отзыва в составе общей почтовой доставки.

При электронной связи одновременное направление двух различных сообщений практически реализовать нельзя, поэтому «понятие одновременности следует трактовать как незамедлительное последу-

ющее уведомление об отзыве тем же аналогичным средством электронной связи» [3, с. 708]. Кроме того, в виде исключения из общего правила о безотзывности оферты (оферта, которая не может быть отозвана в течение установленного для акцепта срока, именуется твердой) в течение срока, установленного для акцепта, такая возможность может быть закреплена в самой оферте посредством включения специальной оговорки либо вытекать из ее (оферты) существа (например, предметом договора, который предлагается заключить, выступают товары с ограниченным сроком годности, товары, которые пользуются спросом в течение ограниченного периода времени) или обстановки (под «обстановкой» могут пониматься обстоятельства различного характера (экономического, политического, социального)), в которой она была сделана.

Следующей обязательной стадией процесса заключения договора является акцепт, который в соответствии с легальным определением представляет собой ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии, то есть положительный ответ на предложение заключить договор. Поскольку договор считается заключенным только при полном совпадении волеизъявления сторон, ГК устанавливает правило о том, что «акцепт должен быть полным и безоговорочным» (п. 1 ст. 408). При этом ответ о принятии оферты может расцениваться оферентом как акцепт в том случае, если он совершен в определенной форме. Самый распространенный вариант последней – подписание договора или направление письменного сообщения, из которого следует согласие акцептанта заключить договор на предложенных условиях.

Нормы ГК закрепляют иные варианты – акцепт молчанием и акцепт действием. Как и в ситуации с определением значения молчания в отношении совершения сделок (ст. 159 ГК), при определении значения молчания для заключения договора необходимо, чтобы правообразующее значение молчания было закреплено в нормах права или следовало из соглашения сторон. Применительно к первому случаю в качестве «классического» примера можно привести норму п. 2 ст. 592 ГК (отсутствие возражений со стороны арендодателя в ситуации, когда арендатор продолжает пользоваться имуществом после истечения срока договора, является основанием для признания договора возобновленным на тех же условиях на неопределенный срок).

При соглашении сторон, в котором они признали за молчанием значение акцепта, возникает вопрос, в каком именно соглашении стороны ранее могли закрепить такое условие, если они только вступают в договорные отношения. Условие о том, что молчание в течение определенного срока будет расценено оферентом как согласие заключить договор (основной), может быть включено в предварительный договор в целях упрощения процесса заключения основного договора. В этом случае при отказе стороны в последующем, например, от передачи индивидуально-определенной вещи в возмездное пользование, другая сторона вправе будет обратиться в суд с требованием об отобрании этой вещи и передаче ее на предусмотренных предварительным договором (и, соответственно, офертой) условиях (т. е. потребовать реального исполнения обязательства)

или вместо требования передать вещь – потребовать возмещения убытков (ст. 369 ГК), но не с требованием о понуждении заключить основной договор (п. 5 ст. 399 ГК, п. 4 ст. 415 ГК), поскольку таковой будет считаться заключенным. При этом убытки, возмещаемые в связи с неисполнением основного договора, будут больше, чем убытки, связанные с отказом от заключения такого договора.

При использовании рассматриваемой формы акцепта возникает также вопрос о моменте, с которого договор считается заключенным, поскольку в законодательстве какое-либо правило на этот случай отсутствует. Следовательно, при согласовании условия о возможности акцепта молчанием целесообразно уточнить этот момент, в противном случае применению будет подлежать правило п. 2 ст. 295 ГК.

В соответствии со ст. 408 ГК совершение лицом, получившим оферту (в т. ч. отозвавшимся на публичную оферту), действий по выполнению указанных в оферте условий договора (отгрузка товара, выполнение работ, оказание услуг и т. д.) признается акцептом, если иное не предусмотрено нормами права или не указано в оферте. «При этом достаточно, чтобы действия были направлены на частичное выполнение этих условий, но обязательно в срок, установленный оферентом для акцепта» (ч. 1 п. 4 Постановления Пленума Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь от 16 декабря 1999 г., № 16 «О применении норм Гражданского кодекса Республики Беларусь, регулирующих заключение, изменение и расторжение договоров» с послед. изм. и доп. [4] (далее – Постановление Пленума № 16)). На наш взгляд, Пленум Высшего Хозяйственного Суда необоснованно ограничивает возможность акцепта действием, поскольку из приведенного положения Пленума следует, что такой акцепт возможен только в отношении оферты, в которой установлен срок для акцепта.

В то же время из нормы п. 3 ст. 408 ГК при любом подходе к ее толкованию не следует какая-либо взаимосвязь между возможностью акцепта действием и порядком установления срока для акцепта оферты – законодатель указывает лишь на то, что соответствующие действия должны быть совершены в срок для акцепта. Такой срок в оферте может быть не указан, и в этом случае она должна быть акцептована в течение нормально необходимого для этого времени (п. 2 ст. 411 ГК), следовательно, и действия по выполнению указанных в оферте условий должны быть совершены в указанный период времени.

При акцепте действием, как и при акцепте молчанием, возникает вопрос о моменте заключения договора. Из положения п. 3 ст. 408 ГК следует, что в срок, установленный для акцепта, должно быть совершено действие, а не получено о нем извещение. На первый взгляд, это означает, что если действие по выполнению указанных в оферте условий договора было совершено в установленный для акцепта срок, то такой акцепт признается надлежащим, а договор, соответственно, – заключенным, но не в момент получения оферентом какого-либо извещения об акцепте действием, а в момент совершения действия. Такой вывод противоречит общему правилу ГК об определении момента заключения договора и фактически ставит оферента в зависимость от односторонних действий акцептанта.

Примером может быть ситуация, когда акцептант во исполнение указанных в оферте условий отправит в адрес оферента партию товара без какого-либо уведомления. В данной ситуации, во-первых, оферент может быть не готов к приемке товара; во-вторых, срок доставки может оказаться по различным причинам более продолжительным по сравнению с нормально необходимым для этого временем (п. 1 ст. 411 ГК) или сроком, определенным в оферте в качестве срока для ее акцепта; в третьих, товар в соответствии с условиями оферты может быть отгружен третьему лицу, что не позволит оференту узнать, был ли заключен договор и когда именно.

Рассмотренные ситуации подтверждают необходимость уведомления оферента о совершенном акцепте действием в случаях, когда срок для акцепта может истечь ранее, чем оферент узнает о совершении акцептантом действий, направленных на выполнение условий договора, изложенных в оферте. В этой связи целесообразно внесение соответствующих изменений в нормы п. 1 ст. 403 ГК и п. 3 ст. 408 ГК. Для сравнения укажем, что и Германское гражданское уложение [5] и Единообразный торговый кодекс США [6] содержат специальные нормы о необходимости уведомления оферента о совершенном акцепте действием. Так, в соответствии с правилом § 151 ГГУ «с принятием предложения договор считается заключенным без уведомления лица, сделавшего предложение, если по обычаям оборота уведомления ожидать не следует, либо лицо, сделавшее предложение, отказалось от получения уведомления».

Из § 56 Второго свода договорного права и § 2-206(2) ЕТК США следует, что с истечением срока для акцепта оферта теряет силу, несмотря на то, что во ее исполнение акцептантом уже были совершены действия. Отметим, что аналогичный вывод следует из анализа норм п. 1 ст. 403 ГК и п. 3 ст. 408 ГК. Для сравнения отметим, что в соответствии с правилами ст. 18 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров [7] акцепт оферты вступает в силу в момент, когда он получен оферентом (в соответствии с нормой ст. 23 Конвенции с момента, когда акцепт вступает в силу, договор считается заключенным).

Однако, если в силу оферты или в результате практики, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, или обычая адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-либо действия, в частности действия, относящегося к отправке товара или уплате цены, акцепт вступает в силу *в момент совершения такого действия*, при условии что оно совершено в пределах срока, установленного для акцепта. ГК не содержит такого положения, а значит, момент заключения договора при акцепте действием определяется по общим правилам, то есть такой момент связан не с совершением соответствующего действия, а с моментом получения оферентом информации об акцепте действием (например, получения товара или специального извещения об исполнении условий договора, изложенных в оферте). Если эта информация получена по истечении срока для акцепта, то в этом случае применяются правила об акцепте с опозданием (ст. 412 ГК). Указанные обстоятельства должны учитываться субъектами предпринимательской деятельности, вступающими в процесс заключения договора.

Необходимо иметь в виду, что письменная форма договора считается соблюденной, когда акцепт действием совершен в ответ на письменную оферту, иными словами, если для договора установлена обязательная письменная форма, взаимные конклюдентные действия не будут соответствовать требованиям о форме такого договора, из чего следует, что при обязательной письменной форме договора оферта должна быть также письменной [8, с. 205–206].

Как отмечалось, ГК рассматривает ответ на предложение о заключении договора в качестве акцепта в том случае, если последний будет полным и безоговорочным. В этой связи «ответ о согласии заключить договор на иных условиях, чем предложено в оферте, не является акцептом» (ст. 413 ГК). В то же время такой ответ признается новой офертой при условии соответствия всем требованиям, предъявляемым к последней. Таким образом, если акцептант согласен заключить договор, но на иных условиях, в связи с чем направляет в адрес оферента протокол разногласий, то последний рассматривается в качестве новой оферты, следовательно, субъекты предпринимательской деятельности вступают в новый процесс заключения договора. При этом акцептант становится оферентом, а значит, имеет право с соблюдением норм ст. 406 ГК отозвать свой протокол разногласий, получивший значение оферты, определить срок для его акцепта. В свою очередь первоначальный оферент имеет право (но не обязанность – *прим. автора*) акцептовать новую оферту, в том числе посредством совершения действий по выполнению изложенных в ней условий, либо, если условия новой оферты его не устраивают, – оставить ее без ответа, что прекратит процесс заключения договора.

Из правил ст. 413 ГК есть исключения применительно к заключению договора поставки. Смысл этих исключений состоит в том, что первоначальный оферент не может «молчать» при получении протокола разногласий, – он обязан в определенный срок либо принять меры по согласованию спорных условий, либо письменно уведомить акцептанта об отказе от заключения договора поставки (п. 1 ст. 477 ГК). В противном случае оферент обязан возместить убытки, вызванные уклонением от согласования условий договора.

Для заключения договора имеет значение не только содержание акцепта, но и промежуток времени, в течение которого он получен. Договор признается заключенным, если акцепт получен до окончания срока, определенного в письменной оферте, если соответствующие указания в оферте отсутствуют, – до окончания срока, указанного в нормах права, при отсутствии срока в оферте, нормах права – в течение нормально необходимого для этого времени. При определении нормально необходимого времени учитывается время, необходимое для пересылки сообщения посредством конкретного вида связи, время, необходимое для осмотра товара, принятия решения в необходимых случаях компетентным органом. Например, сделки хозяйственного общества, относимые к крупным, могут совершаться по решению общего собрания его участников, если учредительными документами принятие такого решения не отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) этого общества.

ГК закрепляет специальное правило в отношении оферты, сделанной устно без указания срока для акцепта. В этом случае договор считается заключенным, если другая сторона немедленно заявила об акцепте (п. 2 ст. 412). Указанное правило учитывает в основном бытовые отношения физических лиц, которые строятся на основе консенсуальных договоров.

Независимо от того, где именно был определен срок для акцепта, порядок заключения договора приобретает некоторые особенности, когда акцепт получен с опозданием. При этом законодатель учитывает два варианта такого опоздания: акцепт направлен своевременно, но по каким-либо причинам получен с опозданием; адресат оферты нарушил срок для акцепта. В соответствии с правилом п. 1 ст. 412 ГК «в случаях, когда своевременно направленное извещение об акцепте получено с опозданием, акцепт не считается опоздавшим, если сторона, направившая оферту, немедленно уведомит другую сторону о получении акцепта с опозданием». Данная норма содержит внутреннее противоречие, суть которого изложена в юридической литературе. Как отмечает И. А. Маньковский, «если offerent согласен заключить договор на основании акцепта, полученного с опозданием, то немедленно сообщить об этом акцептанту не обязательно, так как последний направил акцепт своевременно, следовательно, уверен в том, что договор будет заключен».

Иное положение возникает, если offerent, получивший своевременно направленный акцепт с опозданием, потерял интерес к заключению договора с данным контрагентом. В этом случае, чтобы договор не считался заключенным, offerent должен немедленно сообщить об этом акцептанту, так как последний не знает о том, что акцепт пришел с опозданием, и рассчитывает на заключение договора, что отражено в норме ст. 442 ГК РФ: «в случае, когда своевременно направленное извещение об акцепте получено с опозданием, акцепт не считается опоздавшим, если сторона, направившая оферту, немедленно *не уведомит* другую сторону о получении акцепта с опозданием» [9, с. 90]. Молчание offerenta в рассматриваемом случае означает, что договор считается заключенным.

Если акцептант направил акцепт после истечения срока для акцепта, другая сторона вправе немедленно сообщить ему о принятии акцепта, и договор, следовательно, будет считаться заключенным. Что касается молчания, то оно в данном случае будет означать, что договор не заключен (п. 2 ст. 412 ГК). Поскольку в обоих случаях необходимо немедленное согласие offerenta с акцептом, следует присоединиться к тому, что «нет никакой разницы между запоздавшим акцептом и действиями адресата оферты, который направил акцепт на иных условиях, чем те, которые в ней содержались» [8, с. 208].

Правила, установленные ст. 415 ГК, применяются при заключении договора в *обязательном порядке* – когда заключение договора является обязательным для одной из сторон в силу положений законодательства. Обязанная сторона может либо выступать в роли лица, получившего предложение заключить договор, либо сама направляет другой стороне предложение о его заключении. Напомним, что сторона, для которой заключение договора является обяза-

тельным, должна в течение 30 дней со дня получения оферты рассмотреть ее и направить другой стороне извещение об акцепте, с момента получения которого другой стороной договор считается заключенным, либо об акцепте оферты на иных условиях (протокол разногласий к проекту договора), либо извещение об отказе от акцепта.

Сторона, получившая извещение об акцепте оферты на иных условиях, вправе либо известить другую сторону о принятии договора в ее редакции, либо передать разногласия, возникающие при заключении договора, на рассмотрение суда в течение 30 дней со дня получения такого извещения или истечения срока для акцепта. В случае получения извещения об отказе от акцепта, а также в случае неполучения ответа на оферту в установленный срок, offerent вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор.

В ситуации, когда обязанная сторона сама направляет проект договора, другая сторона вправе в течение 30 дней направить ей извещение об акцепте, с момента получения которого обязанной стороной договор будет считаться заключенным, либо извещение об акцепте оферты на иных условиях (протокол разногласий к проекту договора). В случае получения извещения об отказе от акцепта либо неполучения ответа на оферту в установленный срок, договор считается незаключенным, так как его заключение не является обязательным для стороны, получившей оферту. В случае получения протокола разногласий к договору обязанная сторона должна в течение 30 дней со дня его получения известить другую сторону о принятии договора в ее редакции либо об отклонении протокола разногласий.

При отклонении протокола разногласий либо неполучении извещения о результатах его рассмотрения в указанный срок, сторона, направившая протокол разногласий, вправе передать разногласия, возникшие при заключении договора, на рассмотрение суда, который определяет условия, по поводу которых у сторон возникли разногласия. Если сторона, направившая протокол разногласий, не обратится в суд, договор считается незаключенным. В то же время, если заинтересованная сторона передает разногласия в суд по истечении 30-дневного срока, а другая сторона не возражает против судебного рассмотрения преддоговорного спора, суд может рассмотреть заявление обязанной стороны по существу.

Вышеуказанные правила о сроках применяются, если другие сроки не установлены нормами права или не согласованы сторонами.

Если обязанная сторона необоснованно уклоняется от заключения договора, она должна возместить другой стороне причиненные этим убытки.

Некоторые особенности по сравнению с общим порядком заключения предпринимательского договора имеет заключение договора *путем присоединения*. Договор присоединения представляет собой договор, условия которого определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах и могут быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом (п. 1 ст. 398 ГК). В качестве стороны, разрабатывающей такие формуляры или стандартные формы,



выступает лицо, осуществляющее деятельность в сферах, связанных с массовым потреблением товаров, работ, услуг или совершением однотипных сделок.

Заключение договора путем присоединения к предложенному договору в целом может быть обусловлено либо законодательным регулированием соответствующих договоров, условия которых определены императивными правовыми нормами и закреплены в формулярах или стандартных формах (договор страхования), либо отношениями с массовым потреблением (услуги связи, энергоснабжение, услуги транспорта и т. д.). Договор присоединения может быть расторгнут или изменен по требованию присоединившейся стороны по особым основаниям, которые сводятся к тому, что эта сторона вправе потребовать расторжения или изменения договора, если договор присоединения, хотя и не противоречит законодательству, но: 1) лишает эту сторону прав, обычно предоставляемых по договорам такого вида; 2) исключает или ограничивает ответственность другой стороны за нарушение обязательств; 3) содержит *другие*, явно обременительные для присоединившейся стороны условия, которые она, исходя из своих разумно понимаемых интересов, не приняла бы при наличии у нее возможности участвовать в определении условий договора (п. 2 ст. 398 ГК). Кроме права требования изменения или расторжения договора, присоединившаяся сторона вправе также требовать возмещения убытков

Указанные правила не применяются в отношении предпринимателей, то есть требование о расторжении или изменении договора при наличии перечисленных в п. 2 ст. 398 ГК оснований, предъявленное стороной, присоединяющейся к договору в связи с осуществлением своей предпринимательской деятельности, удовлетворению не подлежит, если присоединяющаяся сторона (предприниматель) знала или должна была знать, на каких условиях заключается договор. Таким образом, договор присоединения, с одной стороны, увеличивает риск присоединившейся стороны, являющейся предпринимателем, а с другой — упрощает процедуру заключения предпринимательских договоров [10, с. 316].

Особую процедуру представляет собой заключение договора *путем проведения торгов*. Такой способ применяется, в частности, при продаже имущества в процессе приватизации государственной собственности, при размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ или оказание услуг для государственных нужд, при закупках товаров, работ, услуг, осуществляемых организациями и индивидуальными предпринимателями за счет средств (полностью или частично) республиканского и местных бюджетов и в других случаях, предусмотренных нормами права.

На торгах может быть заключен любой договор, если иное не вытекает из его существа. Посредством проведения торгов может быть продано имущество как движимое, так и недвижимое, а также имущественные права. Сущность рассматриваемого способа заключения договора состоит в том, что договор заключается организатором торгов с лицом, выигравшим торги. Организатором торгов выступает собственник имущества, обладатель имущественного права

или специализированная организация, действующая на основании договора с собственником имущества (обладателем имущественного права) от их имени или от своего имени. Торги проводятся в форме аукциона или конкурса. Выигравшим торги по конкурсу признается лицо, предложившее лучшие условия, а на аукционе — лицо, предложившее наиболее высокую цену.

Аукционы и торги могут быть закрытыми и открытыми. В открытом аукционе или конкурсе может участвовать любое лицо, а в закрытом — только лица, специально приглашенные для этой цели.

Участники торгов вносят задаток в размере, сроки и порядок, которого указаны в извещении о проведении торгов. Если торги не состоялись, задаток подлежит возврату. Он возвращается также лицам, участвовавшим в торгах, но не выигравшим их. Организатор торгов должен известить всех предполагаемых участников о проведении торгов не менее чем за 30 дней до их начала. Извещение должно содержать сведения о времени, месте и форме торгов, их предмете и порядке проведения, в том числе об оформлении участия в торгах, определении лица, выигравшего торги, а также сведения о начальной цене.

Лицо, выигравшее торги, и организатор торгов подписывают в день проведения аукциона или конкурса протокол о результатах торгов, который имеет силу договора. Если лицо, выигравшее торги, уклоняется от подписания протокола, оно утрачивает внесенный им задаток. Если от подписания протокола уклоняется организатор торгов, то он обязан вернуть задаток в двойном размере и возместить лицу, выигравшему торги, убытки, причиненные участием в торгах, в части, превышающей сумму задатка.

Если предметом торгов было только право на заключение договора, такой договор должен быть подписан сторонами не позднее 20-дневного срока или иного указанного в извещении срока после завершения торгов и оформления протокола. В случае, когда одна из сторон уклоняется от заключения договора, другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор, а также о возмещении убытков, причиненных уклонением от его заключения. Поскольку договор заключается на основе проведения торгов, его действительность зависит от действительности проведенных торгов. Если торги проведены с нарушением правил, установленных законодательством, они могут быть признаны недействительными по иску заинтересованной стороны, что является основанием для признания недействительным договора, заключенного с лицом, выигравшим торги. В качестве заинтересованного лица могут выступать не только участники торгов, но и лица, которым было отказано в участии в торгах. Последствия недействительности договора определяются в соответствии с правилами, закрепленными ст. 168 ГК и другими статьями ГК, в зависимости от допущенных нарушений.

Нормы ст. 417–419 ГК предусматривают общие правила о проведении торгов. Им не могут противоречить специальные правила, которые детально регулируют порядок заключения некоторых договоров на основе торгов. Такие правила установлены, например, Инструкцией о проведении конкурса по



продаже принадлежащих Республике Беларусь акций [11]; Инструкцией о проведении аукционов по продаже принадлежащих Республике Беларусь акций, утвержденными Постановлением Государствен-

ного комитета по имуществу Республики Беларусь от 21 марта 2007 г. № 15 «Об утверждении нормативных правовых актов по вопросам распоряжения принадлежащими Республике Беларусь акциями» [12].

#### Литература

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2009.
2. О рекламе: Закон Респ. Беларусь, 10 мая 2007 г., № 225 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2009.
3. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) / О.Н. Садиков [и др.]; отв. ред. О.Н. Садиков. – М., 1998.
4. О применении норм Гражданского кодекса Республики Беларусь, регулирующих заключение, изменение и расторжение договоров: постановление Пленума Высшего Хозяйственного Суда Респ. Беларусь, 16 дек. 1999 г., № 16 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2009.
5. Шапп, Я. Система германского гражданского права: учебник / Я. Шапп. – М., 2006.
6. Единообразный торговый кодекс США // Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: <http://www.un.org/russian/document/basicdoc/statut.htm>. – Дата доступа: 10.03.2009.
7. О договорах международной купли-продажи товаров: Конвенция ООН, 11 апр. 1980 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2009.
8. Брагинский, М.И. Договорное право: Общие положения: в 5 кн. / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. – 2-е изд., испр. – М., 1999. – Кн. 1.
9. Вабищевич С.С. Хозяйственное право (правовое регулирование хозяйственной деятельности) / С.С. Вабищевич, И.А. Маньковский. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск, 2007.
10. Коммерческое право: учебник: в 2 ч. / А.Ю. Бушев [и др.]; под ред. В.Ф. Попондопуло, В.Ф. Яковлевой. – М., 2002. – Ч. 1.
11. Инструкция о проведении конкурса по продаже принадлежащих Республике Беларусь акций: утв. постановлением Гос. к-та по имуществу Респ. Беларусь 21 марта 2007 г., № 15 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2009.
12. Инструкция о проведении аукционов по продаже принадлежащих Республике Беларусь акций: утв. постановлением Гос. к-та по имуществу Респ. Беларусь 21 марта 2007 г., № 15 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2009.

#### Summary

In the article the analysis of separate stages of process of making contract in the sphere of enterprise activity is carried out. Special attention is given to two basic stages of contractual process: offer and acceptance. The author examines all possible variants of the acceptance, including mental acceptance and acceptance considered by action. The comparative analysis of special norms of the German civil code and the Uniform trading code of the USA about necessity of the notice of the person who has made the proposal on making contract, on the perfect acceptance is carried out with reference to last variant.

09.04.2009

УДК 349.2

О. В. Лавриненко

### ОНТОЛОГО-ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИНЦИПОВ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЛУЖЕБНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ: АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК

*Дискутируется вопрос дифференциации понятий «правовые принципы» и «принципы права». На основе критического подхода предпринята попытка анализа имеющихся в доктрине подходов к характеристике принципов правового регулирования служебно-трудовых отношений работников ОВД.*

Процедура, «осуществляемая в соответствии с правилами, является научной, процедура, нарушающая эти правила, – ненаучна... В основание науки положен механизм размножения (пролиферации) теорий, являющихся несоизмеримыми (т. е. не связанными единым логическим основанием и использующими различные понятия и методы). Принцип пролиферации (размножения) теорий разрешает создавать и разрабатывать теории, несовместимые с принятыми, даже если последние достаточно подтверждены и общепризнаны. Периоды борьбы альтернатив... самые плодотворные» [1, с. 229].

В данном контексте особое значение приобретает критический подход (анализ) в научном исследовании общественных феноменов в целях недопущения в научной доктрине таких крайне опасных по сути явлений, как «монополизм» и «догматизм». «Критический пересмотр и новая оценка традиции есть механизм движения вперед» [1, с. 549]. Руководствуясь указанным, автором предпринята попытка проанализировать имеющиеся в доктрине подходы к характеристике принципов правового регулирования служебно-трудовых отношений работников ОВД.

Проблема принципов права связана с пониманием содержания и сущности самого права. В этом смысле ее решение имеет ключевое значение для трактовки других правовых явлений. В то же время в авторских интерпретациях можно выявить логическую противоречивость, неоднозначность толкования и тавтологичность в характеристике сущности такой категории, как «принципы», а также терминологически осложненную «подачу» (как следствие – восприятие) ее содержания. Не является исключением отраслевая доктрина трудового права.

Наиболее аргументированной представляется «теория размежевания» принципов права [2, с. 42–44], квинтэссенция которой заключается в различении категорий «принципы права» и «правовые принципы». Правовые принципы, в отличие от принципов права, отражаются в нормативных актах в виде «норм-принципов» или в «скрытом» виде, когда их содержание вытекает из анализа соответствующих норм. При этом «принципы права» должны рассматриваться как первичные относительно права юридическое и представлять его сущность и содержание. «Правовые принципы» определяются непосредственно юридическим (позитивным, «писанным») правом, поэтому являются вторичными, производными по смыслу.

В этой связи мы не разделяем позицию Г. Б. Шишко и Х. Т. Мелешко [4, с. 26], Д. Ю. Гладких [5, с. 13], отождествляющих «принципы права» и «правовые принципы». Усматриваем явные признаки тавтологичности, определенную «затеоретизированность» и, как следствие, сложность в восприятии сущности явления и в подходе И. И. Швыдкого в статье «**Принципи правового регулювання службово-трудової діяльності працівників ОВД**» [6].

Автор пишет: «Службно-трудовая деятельность органов внутренних дел (на наш взгляд, речь должна идти не об «органах...», которые являются государственным учреждением, а о «работниках» этих органов – *прим. авт.*), кроме общих демократических принципов (такого понятия в общей теории права не существует, это обобщенная научная абстракция, которая нуждается в дополнительном разъяснении и уточнении в части ее компонентного состава – *прим. авт.*), характеризуется и специальными основами. Эти основы отвечают основным принципам правового регулирования службно-трудовой деятельности работников органов внутренних дел» (автор исходит из того, что службно-трудовая деятельность характеризуется «общими» и «специальными» основами, а последние отвечают несколько иной категории – «основным принципам правового регулирования» такой деятельности, о которых автор не упоминает. Данный подход также тяжело осознать концептуально – *прим. авт.*).

Далее И. И. Швыдкий отмечает, что «такие принципы обуславливаются спецификой государственного органа, его структуры, сферы его компетенции, особенностью поставленных перед ним задач и выполняемых функций (относительно функций тезис выступает спорным: функции, как известно, – основные направления деятельности таких органов, а их деятельность осуществляется исходя из соответствующих принципов. Затем «функции» не могут предварительно определять «принципы», как пишет И. И. Швыд-

кий, – *прим. авт.*). При этом некоторые структурные элементы (чего именно? – *прим. авт.*) могут действовать, кроме основных, присущих вообще органам внутренних дел (но автор ведет здесь речь не об основных, присущих вообще ОВД принципах, а об «основных принципах правового регулирования», что не одно и то же – *прим. авт.*), на дополнительных принципах (выходит, что и «некоторые элементы» «специальные основы» реализуются на основе «дополнительных принципов», которые, как и в предыдущем случае, автором не раскрываются – *прим. авт.*). Это (что именно? – *прим. авт.*) также есть производным от особенностей (чего? каких именно? – *прим. авт.*) каждого конкретного («каждый» не может быть не «конкретным» – усматриваем тавтологичность в таком словосочетании – *прим. авт.*) подразделения и выполняемых им задач.

И. И. Швыдкий к основным принципам правового регулирования службно-трудовой деятельности работников органов внутренних дел относит:

- «принцип обеспечения личной безопасности граждан, защита их прав и свобод, законных интересов» (обозначенный принцип, по нашему мнению, не является непосредственно принципом правового регулирования службно-трудовой деятельности работников ОВД, он касается, скорее, реализации их службных полномочий на практике – *прим. авт.*);

- «принцип равенства граждан при принятии на службу в органы внутренних дел и при ее прохождении» (необходимо автору уточнить, о каком именно «равенстве» идет речь: юридическом, фактическом и т. п. Абсолютного, как и фактического равенства в этой сфере не существовало. По нашему мнению, речь может идти о юридическом равенстве, но, отметим, последнее в обозначенной сфере правового регулирования дополняется, «взаимодействует» с отношениями субординации, подчинения сторон службно-трудового правоотношения – *прим. авт.*);

- «принцип уважения достоинства личности и гуманного отношения к ней» (такое положение не является отраслевым принципом, а относится, по нашему мнению, к общеправовым основам права, которые отражены в конституционных нормах – *прим. авт.*);

- «принцип профессионализма при осуществлении своих службно-трудовых обязательств»;

- «принцип компетентности работников ОВД», который, по мнению И. И. Швыдкого, «является одним из наиболее актуальных» (если признать данный принцип «одним из наиболее актуальных», что означает наличие существенных проблем в процессе их фактической реализации, то сомнительно соблюдение (по отношению к обозначенному) принципа «профессионализма при осуществлении своих службно-трудовых обязательств». Может ли такое быть? Содержательно оба указанные автором статьи «принципы», думается, являются тавтологическими, по сути дублируют друг друга – *прим. авт.*);

- «принцип дисциплины и законности» («законность» не исключает «дисциплину», потому усматриваем здесь в позиции И. И. Швыдкого частичную тавтологию – *прим. авт.*);

- «принцип персональной ответственности за невыполнение или ненадлежащее выполнение службных

обязанностей» (принимая во внимание ст. 61 Конституции Украины, где содержится «межотраслевое» по статусу положение о том, что «юридическая ответственность лица имеет индивидуальный характер», данное положение, на наш взгляд, априори не может иметь статус принципа правового регулирования служебно-трудовых отношений работников ОВД, как из того исходит И. И. Швыдкий – *прим. авт.*);

- «принцип четкого распределения компетенции между государственными органами и должностными лицами» (отнесение такого принципа к этому перечню представляется сомнительным, поскольку, во-первых, в ОВД работают не только «должностные лица», но и «служебные» и другие категории; во-вторых, сложно понять, возможно ли действительно дифференцировать «компетенцию» между государственными органами и должностными лицами, которые работают в этих же госорганах, фактически выполняя их задачи и функции на практике? Полагаем, что это делать нецелесообразно, как и возводить весьма спорный тезис в ранг принципа правового регулирования – *прим. авт.*);

- «принцип оплаты труда за трудовую деятельность из средств государственного бюджета или в некоторых случаях за счет предприятий, организаций, граждан за выполнение соответствующих услуг» (думается, что это признак индивидуально-трудового правоотношения независимо от сферы его возникновения и реализации – *прим. авт.*);

- «договорная система оплаты труда государственных служащих, оказывающая содействие ликвидации уравниловки в оплате труда работников с различной профессиональной подготовкой и различными служебными обязанностями» (следует вести речь о первичном относительно указанных понятий – «уровне квалификации» или, например, «сложности выполняемой работы», а не о «профессиональной подготовке и различных служебных обязанностях»). Но если говорить в целом, то как указанное положение может считаться принципом, если в этой сфере доминирует не договорная, как пишет автор, а жестко централизованная (государственная) система оплаты труда (финансирования). Из логики суждений И. И. Швыдкого следует, что, если такая система оплаты труда не содействует ликвидации уравниловки в оплате труда, то это уже не принцип правового регулирования служебно-трудовых отношений?.. Заметим, что современное состояние и практика применения специального трудового законодательства об условиях и порядке оплаты труда работников ОВД Украины, к сожалению, свидетельствует о том, что «договорная» система, как и «централизованная», является неэффективной, во многом декларативной [7–9] – *прим. авт.*);

- «принцип свободы и добровольности труда» (в редакции, предложенной И. И. Швыдким, усматриваем тавтологию: тяжело представить на практике «свободу труда» без «добровольности» последнего, кроме того, такое положение является межотраслевым по характеру, поскольку закреплено в ч. 3 ст. 43 Конституции Украины – *прим. авт.*);

- «принцип договорного характера труда» (указанный принцип, по нашему мнению, поглощается

«принципом свободы и добровольности труда»: добровольность и свобода реализуются именно через трудовой договор, его разновидность – договор (контракт) о службе в ОВД, а потому имеет место тавтология – *прим. авт.*);

- «принцип определенности трудовой функции» (данный принцип не имеет общего характера, то есть присущего правовому регулированию всех видов служебно-трудовых отношений, а является принципом лишь отдельного правового института – института трудового договора – *прим. авт.*);

- «принцип самостоятельности работников органов внутренних дел при принятии решений» (указанное положение не является принципом правового регулирования служебно-трудовой деятельности работников ОВС вообще, поскольку практическая реализация последнего не имеет принципиального характера [10, с. 134; 11, с. 27], а А. О. Замченко обоснованно отмечает, что «в логическом понимании принцип – центральное понятие, основа системы, что является обобщением и распространением какого-то положения на все явления той отрасли, из которой данный принцип абстрагирован» [12, с. 202]. Указанные положения не учтены должным образом в данном случае автором статьи – *прим. авт.*); принцип, – пишет далее И. И. Швыдкий, – который является производным от предыдущего, – ответственности за принятые решения (это общеправовой принцип, который имеет, в том числе, конституционное закрепление, а потому он не является отраслевым по характеру, сфере реализации – *прим. авт.*).

«Правовое регулирование служебно-трудовой деятельности, – продолжает И. И. Швыдкий, – осуществляется на общих принципах, присущих государственной службе, и на специфических принципах, связанных со спецификой рассматриваемого субъекта» (субъекта чего? Вопрос о зависимости принципов от «субъекта» изначально автором не поднимался. Отмечалось, что «такие принципы обуславливаются спецификой государственного органа, его структурой, сферой его компетенции, особенностью поставленных перед ним задач и выполняемых функций. При этом некоторые структурные элементы могут действовать, кроме основных, присущих вообще органам внутренних дел, на дополнительных принципах. Это также является производным от особенностей каждого конкретного подраздела и выполняемых им задач». Как видим, о «субъекте» автор не ведет речь – *прим. авт.*) [6, с. 347–348] .

Противоречивыми усматриваем сентенции И. И. Швыдкого, высказанные им в статье «**Принципы правового регулирования служебно-трудовой деятельности работников ОВД**» [13]. Заметим, что этот труд содержательно дублирует предыдущую публикацию [6], а потому «тиражирует» отмеченные недостатки.

Автор отмечает, что «целью проведения данного исследования является выявление места и роли принципов правового регулирования служебно-трудовых отношений, которые возникают (скорее, не возникают, основания их возникновения другие, а реализуются – *прим. авт.*) во время осуществления своих полномочий работниками органов внутренних дел...», а затем отмечает: «...для достижения поставленной

цели в ходе исследования ставятся следующие задачи: определить роль и место принципов права вообще; изучить сущность принципов правового регулирования; определить те особенности, которые присущи принципам правового регулирования служебно-трудовой деятельности работников органов внутренних дел» [13, с. 473].

Таким образом, автор сначала пытается выяснить «место и роль принципов правового регулирования служебно-трудовых отношений», а затем переходит к выяснению, кроме других общетеоретических аспектов, лишь «особенностей, которые присущи принципам правового регулирования служебно-трудовой деятельности работников органов внутренних дел». По нашему мнению, то ни того, ни другого автор статьи не осуществил, а лишь ограничился поверхностной (общей) критикой, с которой можно согласиться частично, позиций В. С. Венедиктова и М. И. Иншина [14, с. 164] и указанием на то, что «служебно-трудовая деятельность органов внутренних дел, кроме общих демократических (существуют ли «недемократические»? – *прим. авт.*) принципов, характеризуется и специальными основами». При этом он отметил, что «такие принципы («специальные основы» – *прим. авт.*) обуславливаются спецификой государственного органа, его структуры, сферы его компетенции, особенностью поставленных перед ним задач и выполняемых функций (какой именно «спецификой» органа, структуры и т. п.? На наш взгляд, в статье эти вопросы не затрагиваются – *прим. авт.*). При этом некоторые структурные элементы (чего именно? каких именно? – *прим. авт.*) могут действовать, кроме основных, присущих вообще органам внутренних дел, на дополнительных принципах» [13, с. 473–474].

Автором выстроена «логическая» схема: «общие демократические принципы – специальные основы – дополнительные принципы», с которой тяжело согласиться (если речь идет о «дополнительных», то, вероятно, предварительно должны упоминаться не «общие» и «специальные», а «основные» принципы). Этимология слова «дополнительный», по нашему мнению, обуславливает именно последний ход (логику) соображений: дополнительный – то, что дополняет, прибавляется к «основному». Критерии классификации должны быть однородными в контексте, о котором размышляет И. И. Швыдкий в данной статье.

После вышеуказанного автор умозрительно (поскольку детальное обоснование такого вывода в указанной статье отсутствует) привел ряд «основных принципов правового регулирования служебно-трудовой деятельности работников органов внутренних дел». А как же цель и задачи, предварительно поставленные автором статьи: выяснение места и роли принципов правового регулирования служебно-трудовых отношений, а главное – выяснение «особенностей, которые присущи принципам правового регулирова-

ния служебно-трудовой деятельности работников органов внутренних дел?»

Возникают другие вопросы. Такие «особенности», о которых пишет автор, касаются «общих», «специальных» или «дополнительных» основ? «Специальные» и «дополнительные» это разные, или одно и то же явление? «Особенности» присущи классификации принципов правового регулирования служебно-трудовой деятельности работников ОВД или их содержанию, роли, значению и т. п.? Ответы на эти вопросы в статье И. И. Швыдкого отсутствуют.

Важно помнить о роли и решающем значении в процессе осуществления научных разработок «принципа ясности и доступности языка для адресатов актов», или, например, «закона непротиворечивости» [15, с. 392–393]. Не менее противоречивой является собственно «система» приведенных в итоге И. И. Швыдким «основных принципов (такое словосочетание тавтологично по своей сути – *прим. авт.*) правового регулирования служебно-трудовой деятельности работников органов внутренних дел». Среди них автор называет: «принцип обеспечения личной безопасности граждан, защита их прав и свобод, законных интересов; принцип равенства граждан при принятии на службу к органам внутренних дел и при ее прохождении; принцип уважения достоинства личности и гуманного отношения к ней; принцип профессионализма при осуществлении своих служебно-трудовых обязательств; принцип компетентности работников ОВД (данный принцип сегодня является одним из наиболее актуальных); принцип дисциплины и законности; принцип персональной ответственности за невыполнение или ненадлежащее выполнение служебных обязанностей; принцип четкого распределения компетенции между государственными органами и должностными лицами; принцип оплаты труда за трудовую деятельность из средств государственного бюджета или в некоторых случаях за счет предприятий, организаций, граждан за выполнение соответствующих услуг; договорная система оплаты труда государственных служащих, оказывающая содействие ликвидации неравенства в оплате работы работников с различной профессиональной подготовкой и различными служебными обязанностями; принцип свободы и добровольности труда; принцип договорного характера труда; принцип определенности трудовой функции; принцип самостоятельности работников органов внутренних дел при принятии решений; принцип, который есть производным от предыдущего, ответственности за принятые решения» [13, с. 475].

Приведенные теоретико-методологические замечания не следует рассматривать как истину в какой-либо «инстанции», это – попытка привлечь внимание научного сообщества к дискуссионным «сегментам» современной доктрины трудового права.

#### Литература

1. Кохановский, В.П. Основы философии права / В.П. Кохановский. – Ростов н/Д., 2005.
2. Трудове право України / за ред. П.Д. Пилипенка. – Київ, 2003.
3. Лавріненко, О.В. Теоретико-правове дослідження чинників розвитку та понятійного апарату вчення про принципи трудового права / О.В. Лавріненко // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2006. – № 3. – С. 279–292.
4. Шишко, Г.Б. Правовое регулирование аттестации и формирования резерва кадров : монография / Г.Б. Шишко, Х.Т. Мелешко. – Минск, 2001.



5. Гладких, Д.Ю. Воздействие принципов трудового права на правовое регулирование служебно-трудовых отношений в органах внутренних дел : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Д.Ю. Гладких. – Пермь, 2002.
6. Швидкий, І.І. Принципи правового регулювання службово-трудової діяльності працівників ОВС / І.І. Швидкий // Соціально-захисна діяльність держави в умовах ринкових відносин : матеріали наук.-практ. конф., м. Чернівці, 31 травня – 2 червня 2007 р. – Чернівці, 2007. – С. 346–348.
7. Лавріненко, О.В. Теоретико-правовий аналіз практики застосування спеціального трудового законодавства України про порядок та умови грошового забезпечення працівників органів внутрішніх справ / О.В. Лавріненко // Форум права. – 2007. – № 2. – С. 90–112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2007-2/07lovovs.pdf>.
8. Лавріненко О.В. Сучасний механізм реалізації конституційних гарантій у сфері трудових відносин працівників органів внутрішніх справ України: теоретико-прикладний аналіз проблемних питань / О.В. Лавріненко // Форум права. – 2008. – № 2. – С. 280–314 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2008-2/08lovapp.pdf>.
9. Лавріненко О.В. Проблеми реалізації конституційних гарантій права працівників органів внутрішніх справ на щорічну відпустку: аналіз судової практики / О.В. Лавріненко // Форум права. – 2007. – № 3. – С. 147–162 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2007-3/07ovasp.pdf>.
10. Общая теория права и государства / под ред. В.В. Лазарева. – М., 1999.
11. Колодій, А.М. Принципи права України : монографія / А.М. Колодій. – Київ, 1998.
12. Замченко, А.О. Сутність та значення принципів нагляду та контролю за дотриманням законодавства про працю / А.О. Замченко // Південноукраїнський правничий часопис. – 2007. – № 4. – С. 201–204.
13. Швидкий, І.І. Принципи правового регулювання службово-трудової діяльності працівників ОВС / І.І. Швидкий // Форум права. – 2008. – № 2. – С. 473–475 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2008-2/08siidpo.pdf>.
14. Венедиктов, В.С. Організаційно-правові засади проходження служби в органах внутрішніх справ України / В.С. Венедиктов, М.І. Іншин. – Харків, 2002.
15. Лавріненко, О.В. Застосування принципу ясності й доступності мови для адресатів актів під час дефінування й тлумачення категоріального апарата національної правової системи (теоретико-методологічні аспекти проблеми) / О.В. Лавріненко // Вісник Донецького університету. Серія В: Економіка і право. – 2007. – № 2. – С. 392–399.

#### Summary

The question of differentiation of concepts “legal principles” and «right principles» is discussed. The author makes an attempt to analyze approaches available in the doctrine to the characteristic of principles of legal regulation of official labour relations of Home Office workers.

11.02.2009

УДК 349.2

**А. В. Ясинская-Казаченок**

### **МЕСТО ИНДИВИДУАЛЬНЫХ И КОЛЛЕКТИВНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ В ТРУДОВОМ ПРАВЕ**

*Рассматривается проблема классификации трудовых и тесно связанных с ними отношений. Дифференцируются основные и вспомогательные трудовые отношения, выделяются характерные признаки индивидуальных трудовых отношений как основания возникновения коллективных трудовых отношений. Исследуются правоотношения, складывающиеся в связи с разрешением коллективных трудовых споров. Осуществлен анализ нормативных правовых актов, регулирующих институт социального партнерства, предложены изменения и дополнения статей Трудового кодекса Республики Беларусь. Делается вывод, что нормативное обеспечение деятельности сторон коллективного трудового спора и органов служит инструментом, с помощью которого работники и наниматели достигают согласия в трудовой деятельности.*

Построение демократического, правового, социального государства обуславливает необходимость развития системы социально-трудовых отношений [1]. Она характеризуется согласованностью и противоречиями, которые отражают единство и дифференциацию трудового права и требуют специфического метода их правового регулирования. Особенности метода правового регулирования трудовых отношений заключаются в многообразии регулируемых общественных отношений, тесном их переплетении и определенной подвижности, что особенно характерно для современного периода экономических реформ и развития рынка труда.

Одна из составных частей предмета трудового права – индивидуальные трудовые отношения между гражданином и нанимателем по поводу реализации гражданином своего конституционного права на труд. Проблемы в правовом регулировании трудовых и тесно связанных с ними отношений следует рассматривать на основании анализа имеющейся в науке трудового права классификации в зависимости от свойств и характера работы, а также степени реализации интереса работников на: отношения, которые возникают в результате реализации способности к труду; отношения, которые обеспечивают охрану и развитие трудовой деятельности работников;



отношения, возникающие в результате ненадлежащего выполнения трудовых обязанностей [2].

Непосредственно связанные с трудовыми отношениями имеют разное назначение и содержание. Укажем на то, что приведенная классификация трудовых отношений имеет много замечаний к структуре. Это свидетельствует о нечеткости критерия, согласно которому она была построена. Учет всех приведенных замечаний разрешает нам предложить более совершенную классификацию трудовых и тесно связанных с ними отношений. Для данной классификации избираем два критерия: а) основные и вспомогательные отношения; б) последовательность развертывания вспомогательных отношений во времени и пространстве [3].

**Основными** выступают трудовые отношения, без которых невозможна реализация гражданами своего права на труд, в частности составление трудового договора, рабочего времени и времени отдыха, нормирования, оплаты и охраны труда. **Вспомогательные** отношения призваны обеспечить беспрепятственную реализацию основных трудовых отношений. Если критерием классификации вспомогательных отношений взять последовательность развертывания их во времени и пространстве относительно основных трудовых отношений, то получим следующую их структуру, включающую отношения, которые:

а) предшествуют основным трудовым отношениям – отношения по профориентации, профотбору и трудоустройству;

б) их сопровождают – отношения по профессиональной подготовке и повышению квалификации; установлению изменения и прекращения условий труда (коллективные отношения); охране труда, надзора и контроля за соблюдением трудового законодательства; дисциплине труда; материальной ответственности; решению индивидуальных споров.

в) вытекают из трудовых отношений – отношения по поводу социального обеспечения работников.

Отметим, что в структуре трудовых отношений отражаются элементы трудовых правоотношений в виде соответствующих прав и обязанностей сторон. Необходимо отличать такие категории общественной организации труда, которые объективно порождаются общественным процессом труда и возникают через противоречия нормального функционирования общественного процесса труда. Объективно порождаемым общественным процессом труда являются трудовые отношения, а отношениями, которые этот процесс допускают, выступают тесно связанные с ними отношения. Трудовые отношения всегда индивидуальны. Тесно связанные с трудовыми отношениями имеют как индивидуальный, так и коллективный характер. Коллективные отношения в сфере труда – это также сопутствующая часть предмета трудового права.

Представляется, что индивидуальные отношения в сфере труда, которые непосредственно входят в трудовые, охватывают отношения, возникающие при заключении трудового договора или контракта, рабочего времени и времени отдыха, нормирования, оплаты и охраны труда. Тесно связанные с трудовыми индивидуальными и коллективными отношениями призваны способствовать их развитию. В одних случаях

само существование индивидуальных трудовых отношений невозможно без коллективных трудовых отношений: по контролю и надзору за соблюдением трудового законодательства, включая законодательство по охране труда; отношения по социальному партнерству, ведению коллективных переговоров, заключению коллективных договоров, а также заключению соглашений [4].

Справедливой считаем точку зрения Г. И. Чанишевой о том, что коллективные отношения, как и индивидуальные, также имеют трудовой характер. Они регулируются нормами трудового права, возникают в связи с трудовой деятельностью, их субъектами являются субъекты трудового права, которые реализуют коллективные трудовые права и интересы. Но именно индивидуально-трудовая природа прав, из реализации которых возникает коллективное правоотношение, и корреспондирующие права обязанностей обуславливают трудовой характер этого правоотношения [5, с. 17]. Коллективные отношения возникают там, где работника как индивидуального субъекта трудового права заменяет другой субъект, который имеет коллективный характер (например, трудовой коллектив, профсоюз, представители работников на местном, отраслевом или республиканском уровнях). Цель и назначение коллективных отношений – установление, изменение и прекращение условий труда и организации путем реализации общественной активности. Полагаем, что коллективные отношения в сфере труда являются реальными и объективно обусловленными. Они возникают на основе индивидуальных трудовых отношений и выполняют относительно последних сопутствующую роль.

В то же время считаем недостаточно взвешенной точку зрения Г. И. Чанишевой о том, что «вследствие составления трудового договора (контракта) работник приобретает как индивидуальные, так и коллективные трудовые права, становится участником конкретных видов индивидуального и коллективного трудового правоотношения» [5, с. 16]. Неправомерно отождествлять значимость индивидуальных и коллективных трудовых отношений. Первые могут существовать без вторых, последние без первых лишены смысла. Коллективные отношения всегда возникают на основе индивидуальных трудовых отношений, которые тесно с ними связаны.

Таким образом, трудовые правоотношения порождают: 1) трудовые отношения; 2) индивидуальные трудовые отношения; 3) трудовые отношения, тесно связанные с индивидуальными и коллективными; 4) коллективные трудовые отношения.

Трудовые отношения выступают системообразующим фактором системы правоотношений трудового права. Индивидуальные трудовые отношения возникают с момента заключения трудового договора между гражданином и нанимателем. Трудовой договор является юридическим основанием возникновения трудовых отношений и тесно связанных с ними индивидуальных и коллективных отношений. Предпосылкой возникновения коллективных трудовых является существование индивидуальных трудовых отношений. Трудовой договор выступает основанием возможного возникновения коллективных трудовых отношений.

Для возникновения коллективных трудовых отношений необходим не только трудовой договор, но и реальное существование индивидуальных трудовых отношений.

Исходя из этого, не согласимся с М. В. Лушниковой в том, что трудовой договор является основанием возникновения всех видов коллективных трудовых отношений [6]. Функциональная роль трудового договора в механизме правового регулирования трудовых отношений и юридическое значение трудового договора особенно проявляются в соотношении трудового договора и отношений индивидуального и коллективного характера. Как юридический акт – основание возникновения тесно связанных с индивидуальными и коллективными отношениями – трудовой договор порождает возможность коллективных трудовых отношений. Поэтому трудовой договор выступает возможным основанием возникновения коллективных трудовых отношений.

Следующей проблемой в правовом регулировании трудовых и тесно связанных с ними отношений являются те отношения, которые возникают во время решения коллективных трудовых споров и входят в компетенцию органов, выполняющих посреднические функции. Всех субъектов трудового права следует делить на две группы: основные и вспомогательные.

**Основные субъекты** – работники и наниматели. **Вспомогательные субъекты** – участники трудового права. Данную группу можно поделить на две категории:

- *постоянные* – государственные органы, которые осуществляют надзор и контроль за соблюдением трудового законодательства; трудовой коллектив; профсоюз; Республиканский трудовой арбитраж; органы занятости;

- *временные* – органы, которые выполняют краткосрочные функции. Они появляются, если в них возникает потребность, и прекращают существование после выполнения возложенной на них функции, то есть при устранении тех обстоятельств, которые стали поводом и основанием их возникновения. Например, рабочие комиссии для ведения коллективных переговоров, забастовочные комитеты, квалифицированные и аттестационные комиссии, примирительные комиссии, нейтральный член, посредник, трудовой арбитраж.

Таким образом, согласно гл. 36 Трудового кодекса Республики Беларусь к вспомогательным органам принадлежат: примирительная комиссия, нейтральный член, посредник, трудовой арбитраж, Республиканский трудовой арбитраж [7, с. 229]. Отношения, которые возникают в процессе выполнения этими органами посреднических функций, направлены на решение коллективных трудовых споров. Это положение разрешает сделать предположение, что отношения посредничества являются вспомогательными правоотношениями предмета трудового права. Цель осуществления системы посреднических функций состоит в достижении договоренности по предмету спора в виде примирения сторон коллективного трудового спора. По своей сущности отношений посредничества имеют коллективный характер и относятся к коллективным отношениям в сфере труда. Отноше-

ния посредничества и коллективные отношения в сфере труда соотносятся между собой как часть и целое. Определение социально-юридической природы коллективных отношений является необходимой предпосылкой выявления содержания, основных признаков и специфических особенностей отношений, возникающих в процессе рассмотрения коллективных трудовых споров органами посредничества.

Научные основы теории коллективных трудовых отношений были заложены Л. Я. Гинцбургом [8] и в дальнейшем исследованы в трудах С. А. Иванова, Р. З. Лившица и Ю. П. Орловского. Понятие «коллективные трудовые отношения», по их мнению, выражает коллективные интересы, отображает связь этих отношений с трудом. Не можем согласиться с тем, что «коллективное трудовое правоотношение, за пределами предприятия, в рамках которого оно возникает, не вызывает каких-то юридических последствий» [9].

Индивидуальные трудовые правоотношения в единстве с коллективными трудовыми отношениями теряют второстепенные признаки и сохраняют лишь наиважнейшие из них. Социальное назначение коллективных трудовых отношений – решать важнейшие вопросы труда и быта на производстве. В этом заключается тесная связь индивидуального и коллективного трудового отношения. В коллективных трудовых отношениях нет индивидуальных прав и обязанностей сторон трудового договора – они потеряли свою индивидуальность и стали коллективными. Коллективные трудовые отношения действуют не только в той или другой организации, но и за пределами: на уровне района, области, республики. Эти отношения, сохраняя сущность коллективных, приобретают социально-партнерский характер [2, с. 11].

Следующая проблема – вопросы социального партнерства как принципа трудового права. Осуществленный общетеоретический подход к рассмотрению явлений и понятий социального партнерства в сфере труда позволяет определить сущность, содержание и общую природу последнего.

*Сущность* социального партнерства – удовлетворение сторонами трудовых отношений своих интересов путем взаимных мирных переговоров и взаимных уступок. Эта мысль подтверждается в одобренной Национальным советом по трудовым и социальным вопросам Концепции развития социального партнерства в Республике Беларусь и Программе мер по ее реализации [10]. Одна из задач социального партнерства, обозначенная в Концепции, – урегулирование коллективных трудовых споров на основе принципов партнерских отношений. Социальное партнерство всегда предусматривает решение вопросов путем согласования интересов работников и нанимателей на основе компромиссных решений, и именно так осуществляется правовое регулирование трудовых и тесно связанных с ними отношений [11].

Одновременно оно является принципом деятельности не только участников организационно-правовых отношений, коллективного правового отношения, но и субъектов индивидуальных трудовых отношений. Социальное партнерство – взаимодействие двух и более участников общественного отношения по поводу решения общих вопросов. Следовательно,

оно происходит как между участниками индивидуальных трудовых отношений (работник и наниматель), так и между сторонами коллективных отношений (трудо­вой коллектив, его представители и наниматель, их объединения). В этом смысле разделяем мнение Г. И. Чанишевой, что социальное партнерство нужно рассматривать как один из основных принципов правового регулирования индивидуальных и коллективных трудовых отношений как составных частей предмета трудового права.

*Содержание социального партнерства* – индивидуальные и коллективные отношения, которые возникают между субъектами трудового права в процессе решения вопросов, касающихся удовлетворения своих интересов. Взаимоотношения относительно урегулирования расхождений в интересах субъектов трудового права возникают как на двусторонней (работники и наниматель – бипартизм), так и на трехсторонней основе (работники, наниматели, государственные органы – трипартизм).

*Юридическая природа социального партнерства*, по нашему мнению, не полностью отражена положениями статьи 352 Трудового кодекса Республики Беларусь [7, с. 219]. Социальное партнерство – система не только коллективных, но и индивидуальных отношений, которые возникают во время удовлетворения субъектами трудового права своих трудовых прав и интересов. Социальное партнерство – система трудовых и тесно связанных с ними отношений, направленная на обеспечение прав и согласование интересов основными субъектами трудового права: работниками (представителями работников), нанимателями (представителями нанимателей), органами государственного управления, местного управления и самоуправления.

В Трудовом кодексе Республики Беларусь [7, с. 219] недостаточно отражены многогранные аспекты явления «социальное партнерство». Считаем необходимым главу 33 кодекса назвать «Социальное партнерство в сфере труда». Одна из статей данной главы должна определять основные понятия данной разновидности социального партнерства. Предлагаем следующую редакцию данной статьи: (название) Понятие социального партнерства в сфере труда. (1.1) Социальное партнерство – это институт трудового права, который содержит группу правовых норм, призванных регулировать совокупность однородных взаимосвязанных трудовых и тесно связанных с ними индивидуальных и коллективных отношений, которые возникают в процессе решений субъектами трудового права несогласованный относительно реализации своих прав, удовлетворения интересов в сфере труда.

Другая статья 33 главы Трудового кодекса Республики Беларусь должна определять систему и формы социального партнерства. Предлагаем следующую редакцию статьи: (название «Система и основные формы социального партнерства в сфере труда»). (2.1) В систему социального партнерства входят следующие элементы: 1) субъекты трудового права, которые принимают участие в социальном партнерстве; 2) совокупность документов, которые принимаются социально-трудовыми партнерами и имеют правовой характер; 3) порядок взаимодействия субъектов трудового права и роль

социальных партнеров. (2.2) Основными формами социального партнерства в сфере труда являются: 1) установление, изменение или прекращение сторонами трудового договора индивидуальных условий труда на основе компромиссных решений; 2) участие трудовых коллективов в управлении организациями любых организационно-правовых форм, их обособленных подразделениях, в установлении и изменении условий труда на местном уровне, применении законодательства о труде; 3) коллективные переговоры по подготовке проектов соглашений, коллективных договоров и их заключению; 4) взаимные консультации по вопросам регулирования трудовых отношений, обеспечение гарантий прав субъектов трудового права и усовершенствование трудового законодательства; 5) разрешение коллективных трудовых споров.

Рассматриваемая глава кодекса содержит отдельную 353 статью, которая определяет основные принципы социального партнерства [7, 219–220]. Статью кодекса «Принципы социального партнерства в сфере труда» необходимо дополнить следующими принципами: взаимное уважение сторон социального партнерства; доверие социально-трудовых партнеров и желание решить вопрос путем компромисса; содействие государства в урегулировании вопросов; неограниченность вопросов, которые могут решать социальные партнеры; использование цивилизованных, мирных форм, способов, средств и приемов во время решения вопросов; ответственность сторон социального партнерства за выполнение взятых на себя обязательств. Необходимо включить в кодекс статью под названием «Уровни социального партнерства», которая должна иметь следующую редакцию: «Система социального партнерства охватывает следующие уровни: республиканский, отраслевой, местный, локальный, индивидуальный».

Таким образом, проблемы в правовом регулировании индивидуальных и коллективных трудовых отношений и способы их решения требуют дальнейшей разработки.

#### **Выводы**

Одной из составных частей предмета трудового права выступают индивидуальные трудовые отношения, которые возникают между гражданином и нанимателем по поводу реализации гражданином своего конституционного права на труд. Трудовые правоотношения и тесно связанные с ними отношения можно классифицировать по двум критериям: а) основные и вспомогательные отношения; б) последовательность развертывания вспомогательных отношений во времени и пространстве.

Вспомогательными субъектами трудового правоотношения являются органы, которые выполняют посреднические функции при решении коллективных трудовых споров. К ним принадлежат: примирительная комиссия, нейтральный член, посредник, трудовой арбитраж, Республиканский трудовой арбитраж. Нормативно-правовое обеспечение деятельности сторон коллективного трудового спора и органов, которые выполняют посреднические функции во время его решения, призвано помочь в удовлетворении работниками и нанимателями своих индивидуальных

трудовых прав и коллективных интересов. Данная разновидность нормативного правового регулирования имеет социально обусловленный характер. Оно служит

той ячейкой, инструментом, с помощью которого работники и наниматели достигают компромисса, согласия в тех или других вопросах трудовой деятельности.

#### Литература

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). – 3-е изд., стер. – Минск, 2008.
2. Трудовое право в вопросах и ответах : учеб.-справ. пособие / под ред. В.В. Жернакова. – Х., 2000. – С. 10.
3. *Ерохин, С.В.* Роль посредничества в решении коллективных трудовых споров (конфликтов) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / С.В. Ерохин. – Х., 2008. – С. 6.
4. Трудовое право России / под ред. А.М. Куренного. – 2-е изд., испр. и доп. – М., 2008. – С. 100.
5. *Чанишева, Г.И.* Коллективные отношения в сфере труда: теоретико-правовой аспект / Г.И. Чанишева. – Од., 2001.
6. *Лушникова, М.В.* Правовой механизм социального партнерства в регулировании трудовых и социально-обеспечительных отношений (сравнительно-правовое исследование) : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / М.В. Лушникова. – М., 1997. – С. 15.
7. Трудовой кодекс Республики Беларусь от 26 июля 1999 года № 296-3: в ред. Закона Респ. Беларусь от 20 июля 2007 г., № 272-3. – Минск, 2007.
8. *Гинцбург, Л.Я.* Социалистическое правовое отношение / Л.Я. Гинцбург. – М., 1977. – С. 159.
9. *Иванов, С.А.* Советской трудовое право: вопросы теории / С.А. Иванов, Р.З. Лившиц, Ю.П. Орловский. – М., 1978. – С. 286.
10. Концепция развития системы социального партнерства в Республике Беларусь и Программа мер по ее реализации // Промышленно-торговое право. – 1998. – № 12. – С. 198–200.
11. *Синьков, Б.Б.* Коллективно-договорное регулирование социально-трудовых отношений : практ. пособие / Б.Б. Синьков. – Минск, 2006. – С. 10–11.

#### Summary

The problem of classification of labour relations is considered. The basic and auxiliary labour relations are differentiated; characteristic attributes of individual labour relations are allocated. Legal relationships having developed in connection with the solutions of collective labour disputes are investigated. The essence, the general maintenance and the legal nature of social partnership is presented. The analysis of the normative legal certificates adjusting institute of social partnership is carried out. Changes and additions of clauses of the Labour code of the Republic of Belarus are offered.

29.06.2009

А. Г. Караткевич

## МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ В ТРАНСФОРМИРУЮЩИХСЯ ПЕРЕХОДНЫХ ОБЩЕСТВАХ

*Изучаются сущность и особенности трансформационных преобразований в переходных обществах. Предлагается концепция эффективной модернизации как этапа трансформации общества. Выделяются этапы, закономерности трансформационных процессов, геополитические факторы, основные условия, источники, принципы стратегии устойчивой социальной трансформации и другие аспекты, влияющие на социопроцессы трансформации переходного общества. Подчеркивается необходимость интеграции в рамках Союзного государства с целью создания крупного рынка для экспорта отечественных товаров и обеспечения на этой основе эффективного трансформационного развития.*

Наиболее яркие и принципиальные различия в политических последствиях социальной дифференциации можно наблюдать в высокоразвитых, стабильных демократических государствах и трансформирующихся переходных обществах. В развитых странах социальная дифференциация осуществляется с помощью факторов общего роста материального благосостояния общества и повышения на этой основе уровня жизни населения.

В результате трансформационных изменений в переходных государствах, под влиянием ряда факторов складывается противоречивая социальная дифференциация общества. Наибольшую роль здесь играют две противоположные тенденции:

- социальные последствия становления и развития рыночных отношений (появление нетрадиционных источников роста доходов; завоевание гражданами нового статуса в обществе; структурная модернизация экономики; расширение хозяйственных и культурных связей с другими народами);

- унаследованные от прошлого факторы – влияние интересов низкодоходных групп общества (работников низкоквалифицированного труда, нерентабельных предприятий, бюджетных учреждений, пенсионеров и др.).

Взаимодействие этих тенденций в переходных обществах обусловило проявление трех типов социальных противоречий, которые могут привести к определенным политическим последствиям – социальным конфликтам: между субъектами внутри новой рыночной сферы; между группами внутри дотационной сферы и между этими двумя типами социальности.

Наличие противоречивых тенденций усиливает политизацию общественной жизни, способствует дисбалансу групповых отношений, ведет к дестабилизации. Столкновение разнообразных политических потоков вызывает серьезные кризисы и способствует ценностному расколу общества, инициирует политический протест широких социальных слоев населения.

Опыт показывает, что смягчение политической напряженности в России, как и в других трансформирующихся странах, связано с усилением социальной направленности деятельности правительства (особенно в отношении наименее защищенных слоев населения), борьбой с привилегиями госбюрократии и преступностью, расширением возможностей про-

фессиональной переподготовки граждан и другими мерами [1].

С обретением независимости у постсоветских республик появились новые функции, проблемы, различные сферы жизнедеятельности общества подверглись всесторонней трансформации. Практика последних десятилетий показала, что новые явления, наблюдаемые в ходе осуществляемого в странах СНГ и Восточной Европы переходного периода, плохо вписываются в сложившиеся теоретические конструкции политической науки. Специфика происходящего, его недостаточная предсказуемость в условиях особого динамизма и высокой степени риска порождают потребность в теоретическом осмыслении идущих трансформационных процессов.

Каждая из трансформирующихся стран ищет собственный путь выхода из кризиса и перехода на траекторию развития, отвечающую ее национальной специфике. В этом процессе складывается совокупный опыт системной трансформации, анализ элементов которого выступает одним из важных направлений поиска общих закономерностей, без учета которых эффективное управление социальными процессами невозможно.

Анализируя связь трансформационных процессов с теорией модернизации (зарубежный и отечественный опыт), некоторые исследователи выделяют два типа модернизации: *спонтанная* – закономерное проявление внутренних процессов развития в высокоразвитых странах (Европа, США, Япония); *вторичная (отраженная)* – процессы переходного развития в государствах Центральной и Восточной Европы и странах СНГ [2]. Главным средством осуществления преобразований в данном случае считается экономическая помощь западных государств, то есть капитал, способный трансформировать социальные технологии, ценности, демократические институты.

Вместе с тем успешный вариант модернизации имеет место там, где в обход слепому копированию Запада учитывалась местная специфика [3]. В результате в конце XX в. связь между модернизацией и трансформацией была пересмотрена. Переходные процессы трансформирующихся постсоветских государств необходимо рассматривать как самостоятельные этапы с неоднозначными результатами. В этой



связи есть основания выделить третий тип модернизации – *объективная (эффективная) модернизация*, определяющая собственную способность адаптироваться к новым социально-экономическим, политическим, внешнеполитическим условиям, создавать новые виды экономических и социальных институтов.

Суть концепции эффективной модернизации – решающая роль государства в развитии и становлении рыночных отношений, обеспечении планового регулируемого характера всех рыночных новаций. Эта идея должна пронизать все сферы функционирования государства, определить характер взаимоотношений всех ветвей государственной власти, экономику, социальную и общественную жизнь.

Сущность и особенности трансформационных процессов в переходных обществах предусматривают два момента. *Во-первых*, часто понятие «трансформация» наполнялось произвольным содержанием и использовалось для общего обозначения происходящих изменений. В отличие от практики использования понятия «модернизация», подразумевающего процесс перевода социальных структур традиционного типа в западноевропейский алгоритм, содержание понятия трансформация включает вероятностную непредсказуемость результатов перемен, зависящих от конкретных социально-экономических, политических, духовных, наднациональных и других условий функционирования трансформирующегося общества. *Во-вторых*, при характеристике трансформаций важно отметить, что трансформационным процессам свойственна преемственная связь с предшествующими стабильными состояниями. Это объясняется тем, что широко применяемые в современной научной литературе синонимы трансформационных процессов понятия «модернизация», «транзитность», «переходный период» не соответствуют их идеальному и реальному содержанию [4].

Для постсоветских государств модернизация является одним из этапов трансформационного процесса переходного периода, который им предстоит преодолеть за несколько десятков лет. В этой связи термин «трансформация» более точно характеризует переходные процессы. Если трансформация охватывает весь спектр общественной жизни социально-экономическую и политическую структуру, внешнеполитическую составляющую, духовную жизнь и культуру, ее можно определить как системную и систематизировать по следующим блокам (сферам):

**Экономическая** – обновление экономических основ общественной системы: разгосударствление собственности и приватизация; создание нового правового механизма, экономических и финансовых отношений; введение свободных цен и т. д.

**Внутриполитическая** – изменения политической и государственной системы; отказ от монополии одной партии; демократизация общественной жизни; усиление роли общественных организаций, профсоюзов.

**Культурно-духовная** – перемена духовно-культурных ориентиров и нормативно-ценностных факторов общественного развития.

**Внеэкономическая (наднациональная)** – практическое приспособление к потребностям мирового рынка, то есть к новым формам внешнеэко-

номической и внешнеполитической деятельности, что обусловлено процессами глобализации.

Во всех блоках (сферах) в результате трансформации усиливается фактор социальных проблем, порождаемых неоднозначными процессами и явлениями переходного периода. В этой связи трансформационные явления необходимо рассматривать как процесс. Переходный период – время прохождения трансформации (экономической, политической и др.) – состоит из этапов: 1) либерализации (шоковая терапия); 2) модернизации; 3) консолидации (экономический подъем).

Составляющие трансформационного процесса: *экономическая* – трансформация социотрудовых отношений, трансформация социопотребительских отношений и трансформация социодосуговых отношений; *внутриполитическая* – трансформация социоматериальных отношений, трансформация социоидеологических отношений и трансформация социоправовых отношений; *культурно-духовная* – трансформация социодуховных отношений, трансформация – соционормативных отношений и трансформация социоценностных отношений; *наднациональная* – социоэкономическая трансформация, социополитическая трансформация и социокультурная трансформация.

Во всех этих блоках (сферах) можно выделить закономерности, которые присутствуют в трансформационных процессах переходных государств. *Экономическая сфера* – трансформация, основанная на теории модернизации, это процесс формирования либерального общества со всем комплексом присущих базовых черт. *Политическая* – своеобразный проект определенной части правящей элиты, конкурирующей с другими альтернативами развития конкретной страны. *Культурно-духовная* – процесс социокультурных трансформаций, предполагающий расширение национальной идентичности граждан. *Наднациональная* – процесс, характеризующий объективное втягивание конкретной страны в экономическое, политическое, культурное и иные социальные взаимодействия с другими странами, что обусловлено процессами глобализации.

Суть основного заблуждения в том, что рыночная экономика, основанная на демократических ценностях, ориентированная на свободную конкуренцию и свободную торговлю, это необходимое условие для эффективной модернизации. В настоящее время назрела необходимость решения проблемы перехода от демократической парадигмы развития к гуманистической парадигме, новой методологии консолидации общества [5]. Учитывая фактор «социальности», приемы и методы социальной консолидации трансформирующегося общества целесообразно систематизировать следующим образом:

- *социоэкономические* – борьба с бедностью, создание условий и норм для распространения социальной справедливости, решения вопросов социальной защиты;

- *социополитические* – охрана прав человека, формирования правового и социального государства;

- *социокультурные* – опора на традиции национальной культуры, создание условий социокультурного равенства;

• *соционаднациональные* – создание условий, способствующих консолидации всех конструктивных сил общества, достижению национального согласия и др.

Специфика трансформационных процессов в переходном обществе (Беларусь, Россия и др.) может быть проанализирована посредством систематического сравнения взаимосвязанных внутренних факторов. Однако если в данном анализе ограничиться только внутренними факторами, он будет неточен. Дело в том, что с момента образования на территории СССР суверенных государств против них со стороны стран Запада началась информационная экспансия, которая по форме проявилась как психологическая [6]. Скорее всего, ряд постсоветских стран (Украина, Грузия, Киргизия и др.) используется в качестве пешек в геополитических играх. Анализ так называемых «цветных революций» в Грузии и Украине, показательных событий в Беларуси свидетельствует, что тенденция дестабилизации региона в 2003–2005 гг. неслучайна [7]. В динамике трансформационных процессов постсоветских государств можно выделить еще одну специфическую особенность – попытки насильственной трансформации, изменения векторов развития этих государств. Для этого были характерны: идеологическая и психологическая обработка; политическая и организационная кампании; финансирование.

Таким образом, правомерно ставить вопрос не только о методах анализа сущности, особенностей и специфики трансформационных процессов, но и о выявлении внешних факторов: социальные издержки порождаемые глобализацией; определение основных условий; поиск источников, способствующих повышению эффективности трансформации.

С конца XX в. в мировом масштабе глобализация пришла на смену теории модернизации [8]. Поэтому при анализе геополитических аспектов, влияющих на социопроцессы трансформации переходного общества, необходимо учитывать сущность глобализации и особенности интеграции как объективных и субъективных составляющих международной жизни.

*Во-первых*, с одной стороны, это относится к анализу идеологии и политики глобализации – тех аспектов и составляющих, которые претерпевают изменения в ходе глобализации международной жизни в целом – структура политической организации, состав компонентов, функции и облик различных политических сил и органов в мире и т. п. С другой – к определению роли геополитики в прохождении процессов глобализации, ее направленности, вектора этих процессов в соответствии с интересами политических сил и социальных общностей, регулированию и контролю за прохождением этих процессов [9].

*Во-вторых*, это сфера, где происходит выбор варианта направлений развития трансформирующегося общества. Например, в России один из вариантов реформ в своей геополитической составляющей ориентировался на так называемое «ближнее зарубежье» [10]. Речь шла о восстановлении прежних не только экономических, но и политических связей. Однако этот вариант при реализации столкнулся с рядом сложностей: всплески сепаратизма и открытое противодействие Запада восстановлению интеграционной роли России над трансформирующимся

пространством. Достаточно быстро подобные геополитические установки были восприняты прибалтийскими республиками, Украиной, Грузией.

Современный этап характеризуется тем, что мир глобальной политики стал складываться из двух взаимопересекающихся миров:

- полицентрического мира, где наряду с государствами стали действовать разнообразные гражданские и корпоративные структуры, которые стали способствовать созданию новых связей и отношений в мировой политике;

- традиционной структуры мирового сообщества, где главное положение занимают национальные государства.

Пересечение этих двух миров демонстрирует расщепление властных ресурсов, возникновение противоборствующих тенденций. Происходит ослабление национально-государственной политики, так как глобализация вторгается в материальные жизненные артерии современных национально-государственных образований, трансформирует или модернизирует их вектор развития без революции, без изменения законодательной базы и тем более конституции [11].

Глобализация характеризуется как процесс перераспределения экономических и политических функций между государствами, ТНК и международными организациями. Смягчить социальные противоречия в глобальном измерении способна реинтеграция России, Беларуси и других государств постсоветского пространства [12]. Такое утверждение основано на том, что наши системы (экономическая, социальная) находятся в открытом геополитическом пространстве и подвергаются воздействию не только внутренних, но и внешних факторов. Но процесс интеграции должен строиться на основных принципах:

- политической и экономической целесообразности;

- социальной направленности деятельности новой объединенной структуры;

- демократическом, предусматривающим вхождение субъекта в новую объединенную структуру.

Подобной точки зрения придерживаются многие исследователи [13].

**В чем отличие?** Именно такой подход позволяет отнести объединение, имеющее указанные признаки, к интеграционному. Основным отличием данного подхода является акцент на добровольность совершения процесса объединения. В этой связи не следует отождествлять понятия «интеграция» и «глобализация» – это две противоположности, поскольку глобализация использует в своей основе другие принципы.

Важно выделить характерные факторы, определяющие развитие дезинтеграционных процессов на постсоветском пространстве: разнородность государств СНГ; глубокий кризис; несовершенство системы экономических взаимоотношений; несовершенство законодательств стран СНГ; существенные отличия политического устройства, межпартийная и внутрипартийная борьба; распространенность в массовом сознании сепаратистских настроений.

Существуют и факторы, определяющие развитие интеграционных процессов и способствующие реинтеграции: опыт длительного многовекового совместного

существования, традиции совместной деятельности народов в своей истории; высокая степень этнической перемешанности населения и объединительные настроения в массовом сознании; зависимость экономического и технологического пространств; невозможность без согласованного подхода, силами одного государства решения ряда внутренних проблем; сложности в решении проблем, связанных с трудностями выхода на мировой рынок в одиночку.

Анализ трансформационных проблем экономической и социальной сфер в рамках Союзного государства Беларуси и России позволяет утверждать, что интегрирующиеся российская и белорусская экономики в настоящее время – это различные типы экономических систем, прошедшие разные пути постсоветской трансформации: либеральный (Россия) и тип государственной экономики фактически без частной собственности и определенным образом адаптированной к рыночным отношениям (Беларусь) [14].

Подчеркивая необходимость интеграции и в рамках Союзного государства, заметим, что интеграция это создание крупного рынка для экспорта наших товаров и обеспечения на этой основе устойчивого трансформационного развития, а не главная цель, к которой подталкивали наши национальные экономические системы.

Одна из эффективных форм интеграции – реинтеграция с целью усиления социальности. Именно, в соответствии с социальным подходом, результаты трансформации создают основу социально устойчивому положению членам общества, определенную социальную стабильность. Социальность становится условием экономического прогресса и исходным моментом устойчивого экономического роста.

Высшее политическое руководство России и Беларуси понимает важность усиления социальной политики. Но возникает проблема контроля власти гражданским обществом – как общество может проконтролировать провозглашенные властью концептуальные направления социальных трансформационных преобразований, определить их эффективность.

В последнее время наблюдается тенденция к увеличению значения гражданского общества, что обусловлено, как справедливо отмечает А. А. Шулу, социальными проблемами [15]. Наблюдается противостояние, причины которого коренятся в социоприоритетах и особенностях конфликтных ситуаций, сопровождающих процесс трансформации переходного общества. В них объективно участвуют общественно-политические группы гражданского общества, вызванные к жизни процессом трансформации экономической, политической, культурной и наднациональной сфер.

Поиск альтернатив этой ситуации большинством исследователей видится в выявлении иных центров влияния на трансформационное поле. Именно такой центр обнаруживают в структурах гражданского общества, в реанимации процессов самоорганизации и самостоятельности общества [16]. Нужны совместные усилия всех ветвей власти, общественности и граждан, направленные на решение социальных проблем.

Практически все государства на постсоветском пространстве имеют общие проблемы в социальной сфере. Среди них: наличие огромных государственных

обязательств, унаследованных от социалистической системы и не обеспеченных финансовыми ресурсами; завышенные социальные обязательства, следствием чего выступает высокая налоговая нагрузка в экономической сфере, которая препятствует экономическому росту и повышению уровня жизни населения; невыполнение государством своих обязательств, что порождает неравенство и социальную напряженность в обществе.

Перспективы социально-экономического развития наших государств (Россия, Беларусь) связаны с определением приоритетов в социальной политике [17]. Поиск общих подходов к формированию социоприоритетов обусловлен также с наметившимися тенденциями углубления мировых социально-экономических противоречий, порождаемых глобализацией.

В этом контексте следует выделить принципы стратегии устойчивой социальной трансформации: социотношения в обществе, выстраиваемые на принципах социального партнерства с участием государства, наемного труда и работодателей; рациональная экономическая свобода, на основе которой формируется смешанная экономика, обеспечивающая необходимое количество рабочих мест и достаточное производство товаров и услуг для общества; обязательное государственное регулирование рыночных отношений, достижение оптимальных для общества, природы и человека уровней и соотношений производства и потребления; соблюдение принципа демократического коллективного управления производством и социальной сферой общества, обеспечивающего оптимально возможную степень социальной солидарности; соблюдение государством во всех своих действиях принципа социальной справедливости, что сопровождается перераспределением общественного продукта в пользу менее трудоспособных и нуждающихся.

**Что дает? Экономическая сфера** – обеспечивается переход от рыночно-потребительской экономики максимализации капитала к социальной, обеспечивающей ликвидацию социальных диспаритетов и диспропорций, доступ и гарантию каждому гражданину социального минимума: получение работы; материальная поддержка; жилье; образование; медицинское обслуживание. **Внутриполитическая сфера** – проведение политики в интересах большинства членов общества. **Культурно-духовная сфера** – переход от конфронтационных идеологий к этике устойчивого развития на основе традиционных гуманистических ценностей, коллективизма, взаимопомощи, трудового самоуправления и экономической демократии. **Внешилолiticalическая (наднациональная) сфера** – стратегия устойчивой социальной трансформации, которая обеспечит преодоление негативных последствий глобализации.

Всего этого можно достичь путем овладения передовыми разработками теории и практики устойчивого социального развития, характеризующимся термином «социальное партнерство». Таким образом, проблема усиления социальности имеет прямое отношение к социальному партнерству, поскольку социальное партнерство предусматривает социально ориентированную политику, проводимую государством и бизнесом.

В современной трансформационной ситуации, на этапе модернизации, возникает необходимость выстраивания новой конфигурации между государством, профсоюзами, бизнесом, политическими партиями и другими институтами гражданского общества, которая формально может быть представлена в виде **системы, основанной на принципах социального партнерства**. Данное утверждение основано на том, что взаимодействие основных элементов переходного общества в условиях трансформации может рассматриваться в следующих *направлениях*:

- политическое взаимодействие основных элементов политической системы в борьбе за власть, которому присуща конфликтность и конфронтация;
- взаимодействие внутри самого государства, между его элементами, которому также присуще конфликтное соперничество;
- взаимодействие государства с наиболее прогрессивными элементами в области экономики и социально-трудовых проблем – социальное партнерство, которому присуще конфликтное сотрудничество.

Однако следует выделить *четвертое направление* – взаимодействие, которое может проявляться в форме многостороннего партнерства, как одно из составляющих механизма взаимодействия государства и других элементов гражданского общества [18]. Такой подход основан на том, что успех трансформационных изменений, которые происходят в переходный период, возможен при организации взаимодействия основных институтов гражданского общества и государственных органов.

При создании механизма взаимодействия государства и институтов гражданского общества следует учитывать, что политические партии, профсоюзы, представители которых попали в нынешний парламент, получили тем самым возможность взаимодействовать с государством. Однако представители других институтов гражданского общества, не имеющие своих представителей в органах государственной власти, такой возможности не имеют.

Если проанализировать, как существующий в России трипартизм соотносится с той ролью, которую

призваны играть организации гражданского общества, и Общественную палату РФ, можно проследить, что отстраненность последних от трехстороннего взаимодействия ставит их в неравное положение в сравнении с другими субъектами социальных и политических отношений.

Как констатирует О. В. Нетеребский, учитывать результаты деятельности Общественной палаты никто не обязан [19]. Поэтому нужно искать институт, который в период, например между выборами, позволит не только профсоюзам и работодателям, но и другим общественным и политическим организациям сотрудничать с государственными органами, в том числе в решении социальных проблем.

В связи с этим возникает необходимость перехода от социальной роли гражданского общества как объекта воздействия к его новой роли – субъекта взаимодействия. В широком плане это переход к диалоговой, правовой системе согласования интересов – многостороннего социопартнерства. В перспективе решение сложных социальных проблем, возникающих на этапе модернизации (в России и Беларуси) переходного периода, потребует не только слаженной работы всех ветвей власти и элементов гражданского общества, но и структур Союзного государства.

**Российско-белорусская трансформация в данном смысле предстает своеобразной экспериментальной моделью.** Проблема в том, чтобы полностью устранить интеграционные препятствия, наполнить Союзное государство реальной содержательностью. В этом контексте первостепенное значение в российско-белорусской трансформации в политической плоскости имеет нахождение максимально возможного сближения в социальной сфере, без разрушительного воздействия на их внутреннее устройство. В связи с этим рекомендации по решению социальных проблем трансформационных преобразований в России и Беларуси носят прогнозно-поисковый характер, требуя надлежащего механизма взаимодействия.

#### Литература

1. Пугачев, В.П. Введение в политологию : учебник / В.П. Пугачев, А.И. Словьев. – М., 2006. – С. 132.
2. Барис, В.В. Геополитические контуры России : монография / В.В. Барис. – М., 2002. – С.182; Соловьев, А.И. Политология: политическая теория, политические технологии : учебник для студ. вузов / А.И. Соловьев. – М., 2001. – С. 299.
3. Эльянов, А. Экономическая модернизация развивающихся стран в региональном разрезе / А. Эльянов // МЭМО. – 2008. – № 6. – С. 26–29.
4. Жеребкин. Группы интересов в трансформационном процессе / Жеребкин // Власть. – 2002. – № 3. – С. 60.
5. Пуляев, В.Т. Россия накануне XXI века: идеология, рынок, гуманизм / В.Т. Пуляев // Социс. – 1997. – № 4. – С. 3–13.
6. Гражданское общество: три столпа и «белорусский вопрос» // Весці БДПУ. – 2004. – № 2.
7. Симонян, Р. Грузия. Украина. Далее ... везде? / Р. Симонян // Власть. – 2005. – № 1. – С. 8–11; Мироненко, В. На пути к «пятой республике». Украина после «оранжевой революции» / В. Мироненко // Власть. – 2005. – № 2.
8. Дергачев, В.А. Глобалистика / В.А. Дергачев. – М., 2005. – С. 13.
9. Проскурин, С. Глобализация или глобализм? / С. Проскурин // Власть. – 2001. – № 6. – С. 53.
10. Барис, В.В. Геополитические контуры России / В.В. Барис. – М., 2002. – С. 208.
11. Взаимодействие государства и гражданского общества в современной России. – М., 2008. – С. 155.
12. Бабурин, С.Н. Через сообщество России и Белоруссии к Союзу Беларуси и России. К единому государству / С.Н. Бабурин. – М., 2001. – С. 132–137.
13. Сорокина, И.О. Теоретические основы понятия «интеграция» и принципы ее осуществления / И.О. Сорокина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. № 2. – С. 3–6.
14. Годин, Ю. Союз Белоруссии и России повторяет стратегическую ошибку СНГ. Содружество НГ / Ю. Годин. – 2001. – № 3. – С. 9.



15. Шулуc, А.А. Гражданское общество и профсоюзы: сб. / А.А. Шулуc. – М., 2006. – С. 32.
16. Перегудов, С.П. Трипартистские институты на Западе и в России: проблемы обновления / С.П. Перегудов // Полис. – 2007. – № 3. – С. 80; Шабров, О.Ф. Политическое управление: проблема стабильности и развития / О.Ф. Шабров. – М., 1997. – С. 97.
17. Специфика формирования социального государства в России и Беларуси. – Минск, 2002. – С. 18.
18. Перегудов, С.П. Трипартистские институты на западе и в России: проблемы обновления / С.П. Перегудов // Полис. – 2007. – № 3.
19. Нетеребский, О.В. Готов ли бизнес поступиться своим интересам ради общего блага? / О.В. Нетеребский // Труд и социальные отношения. – 2008. – № 7. – С. 12.

### Summary

The article studies essence and features of transformational reorganizations to transitive societies. The concept of effective modernisation as a stage of society transformation is offered. Stages, laws of transformational processes, geopolitical factors, the basic conditions, sources, principles of strategy of steady social transformation and other aspects influencing social processes are allocated. Necessity of integration within the limits of Union State for the creation purpose of the large market for domestic goods export is underlined.

05.02.2009

УДК 364:368.4

М. А. Щеткина

## ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ – ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Рассматриваются перспективы развития системы социального обслуживания с учетом сложившейся практики предоставления социальных услуг различным категориям населения. Особое внимание обращено на развитие сети нестационарных учреждений социального обслуживания. Определяется главное направление совершенствования социального обслуживания – расширение перечня услуг, оказываемых по месту жительства обслуживаемых. Обосновывается необходимость повышения качества социальных услуг, привлечения к этой сфере общественных организаций на основе государственного социального заказа.*

Республика Беларусь как социально ориентированное правовое государство проводит социальную политику, направленную на формирование стабильного общества. Формируется система социальной защиты населения, отвечающая международным нормам и избранной социально-экономической модели развития. В соответствии с происходящими в обществе изменениями социальная защита в Беларуси с 2001 г. начала приобретать новые черты: происходит переориентация на страховые принципы социального обеспечения и ослабление патерналистских подходов, получило развитие социальное нормирование, внедряются новые виды и формы социальных услуг и т. п.

В Беларуси создана основа национальной социальной инфраструктуры – система социального обслуживания населения, которая по праву признается одним из ведущих звеньев социальной защиты. Система социального обслуживания населения предоставляет широкий спектр социальных услуг гражданам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, прежде всего тем, кто в повседневной жизни не может обходиться без посторонней помощи [1].

Демографическое старение – заметное явление мирового развития. Оно в будущем повлияет на международную жизнь и преобразит основные аспекты жизни человека и общества: социальные, экономические и культурные. Опыт других стран, давно вступивших

в период старения населения, свидетельствует, что общество в целом сложно адаптируется к возросшей численности сограждан, находящихся на пенсии [2].

Следует подчеркнуть, что потребности пожилых людей должны в значительной степени определять стратегию развития социального обслуживания. В этой связи в нашем государстве в рамках реализации Комплексной программы по совершенствованию системы социальной работы с одинокими гражданами пожилого возраста в Республике Беларусь до 2010 г. и Республиканской комплексной программой социальной поддержки пожилых людей, ветеранов и лиц, пострадавших от последствий войн, на 2006–2010 гг. ежегодно проводятся обследования условий жизни пожилых людей. Результаты таких обследований позволяют оценить положение пожилых людей, поставить более разносторонние задачи по учету макросоциальных последствий старения населения, реально подойти к решению вопросов развития социального обслуживания населения [3–4].

В Республике Беларусь на 01.01.2009 проживает более 509 тыс. инвалидов, в том числе 26,6 тыс. детей-инвалидов в возрасте до 18 лет; пенсионеров – более 2,4 млн чел.; пожилых одиноких граждан – 156 тыс. чел. и 587 тыс. одинокоживающих пожилых граждан.

Ведущая роль в социальном обслуживании пожилых людей и инвалидов принадлежит государственным



учреждениям социального обслуживания – стационарным и нестационарным.

К стационарным учреждениям относятся дома-интернаты различного типа. Право на пребывание в домах-интернатах имеют граждане, частично или полностью утратившие способность к самообслуживанию и нуждающиеся в уходе, бытовом и медицинском обслуживании. На полное государственное обеспечение в дома-интернаты принимаются граждане Республики Беларусь, иностранные граждане, лица без гражданства, постоянно проживающие в Беларуси, являющиеся инвалидами I или II группы, а также достигшие пенсионного возраста лица, нуждающиеся в уходе, бытовом и медицинском обслуживании и не имеющие трудоспособных членов семьи, обязанных по закону их содержать [1].

В силу объективных обстоятельств в настоящее время остается достаточно высокой потребность в социальном обслуживании пожилых людей и инвалидов в стационарных условиях. На 01.01.2009 г. очередность на помещение составляла 1 005 чел., из них 887 чел. – в дома-интернаты психоневрологического профиля.

На решение данных проблем направлена реализуемая в стране Программа развития и оптимизации сети учреждений социального обслуживания до 2010 г., для целей которой предусмотрено выделение 213,5 млрд руб. Соответствующие программы также реализуются в областях и г. Минске. В результате в 2007–2008 гг. дополнительно введено 628 мест для проживания пожилых людей и инвалидов. В текущем году на реализацию мероприятий по укреплению материально-технической базы, развитию сети и улучшению условий функционирования стационарных учреждений социального обслуживания планируется направить около 39,8 млрд руб. из республиканского и местных бюджетов.

В ближайшие годы стоит главная задача – полностью ликвидировать очередность на поселение в дома-интернаты и привести условия проживания в них в соответствие с установленными нормами.

Выявленные проблемы требуют определения направлений работы. Для сети стационарных учреждений социального обслуживания это:

- установление дифференциации учреждений в зависимости от уровня предоставления услуг;
- дальнейшее развитие сектора платных услуг;
- создание условий для трудовой реабилитации и организации занятости проживающих.

В перспективе сеть стационарных учреждений должна не только расширяться, но и видоизменяться, при этом следует рассмотреть возможность их дифференциации в зависимости от класса проживания и предлагаемых услуг, открытие частных «социальных гостиниц». Необходимо найти решение проблемы обслуживания людей, нуждающихся в уходе, но имеющих медицинские противопоказания для размещения в дома-интернаты (туберкулез, злокачественные новообразования и т. д.).

Решению указанных проблем в определенной мере призвано способствовать создание новых типов учреждений, например социальных домов для граждан пожилого возраста и инвалидов.

Социальные жилые дома должны относиться к специализированному жилищному фонду и являться стационарными учреждениями социального обслуживания, предназначенными для постоянного проживания граждан пожилого возраста, супружеских пар пожилого возраста и инвалидов (при условии передачи принадлежащего им на праве собственности жилья в коммунальную собственность) и создания условий для их самореализации и удовлетворения основных жизненных потребностей.

Социальный дом должен содержаться за счет средств местных бюджетов, предусмотренных на социальную защиту населения местными бюджетами, а также доходов бюджета от реализации и использования квартир (комнат), принадлежавших гражданам до переселения в социальный жилой дом на основе договоров.

При этом государственные органы могут заключать два вида договоров: *первый* – договор пожизненного содержания с иждивением, в соответствии с которым за пенсионером сохраняется право пожизненного проживания в квартире, переданной по договору в собственность города. При этом пенсия выплачивается гражданину в полном объеме и социальными службами оказываются медико-социальные, социально-бытовые и другие услуги; *второй* – договор передачи жилых помещений, находящихся в собственности граждан в связи с их переселением на постоянное место жительства в социальные жилые дома. Граждане, передавшие свое жилье в собственность города, переезжают в охраняемые благоустроенные квартиры в социальных домах с развитой инфраструктурой. За ними сохраняется в полном объеме пенсия, и они освобождаются от оплаты коммунальных платежей, получают различные бесплатные и льготные услуги. При этом им может выплачиваться ежемесячная денежная компенсация.

Предполагается, что договоры будут заключаться на добровольной основе с одиноко проживающими пенсионерами; супружескими и семейными парами, достигшими 65 лет; одинокими инвалидами I группы, достигшими 55 лет, и одинокими инвалидами II группы, достигшими 60 лет. В отдельных случаях, с учетом конкретных обстоятельств, договоры могут заключаться с пенсионерами и инвалидами, имеющими меньший возраст или не относящимися к категории одиноких.

Не вызывает сомнения, что самые комфортные условия проживания человека – в привычной домашней обстановке, помещение его в стационарные учреждения – крайняя мера. Именно поэтому совершенствование системы социального обслуживания в Республике Беларусь направлено на создание условий, позволяющих максимально приблизить требуемые услуги к месту постоянного проживания граждан. Способствовать этому призвано развитие сети нестационарных учреждений социального обслуживания – территориальных центров социального обслуживания населения (ТЦСОН), которые характеризуются многопрофильностью деятельности, большим количеством обслуживаемых и широким спектром оказываемых услуг.

С внедрением в республике государственного социального стандарта в области социального обслу-

живания (один ТЦСОН на один административный район) расширились возможности реализации большего спектра услуг для нуждающихся. Функционирующие 156 ТЦСОН обеспечивают оказание разносторонней помощи гражданам и семьям, находящимся в трудной жизненной ситуации. В последние годы активно ведется работа по развитию инфраструктуры этих центров, увеличению объема и видов оказываемой поддержки с учетом реальных потребностей людей.

Численность граждан, состоящих на учете в центрах, составляет свыше 1,6 млн чел., что свидетельствует о высокой востребованности данной формы обслуживания населения. Отметим, что такая форма работы является экономически более оправданной. Так, затраты на обслуживание одного человека в отделении круглосуточного пребывания в 2 раза меньше, а при обслуживании на дому – почти в 10 раз меньше по сравнению с затратами в доме-интернате. Деятельность центров позволяет одиноким и одиноко-проживающим пожилым людям и инвалидам максимально долго оставаться в привычной обстановке и переселяться в стационарные учреждения только тогда, когда возможности всех других форм обслуживания будут исчерпаны.

По результатам проведенного анализа и оценки социально-демографической ситуации, выявления и дифференцированного учета граждан, нуждающихся в социальной поддержке, разработаны модели оказания социальных услуг по каждой социально-уязвимой категории граждан и определены показатели их эффективности. На основании этих разработок в целом по республике определена оптимальная структура центров. В их структуре создаются отделения первичного приема информации, анализа и прогнозирования; отделения социальной помощи на дому; срочного социального обслуживания; отделения социальной адаптации и реабилитации, отделения дневного и круглосуточного пребывания для граждан пожилого возраста и инвалидов, отделения дневного пребывания для инвалидов с особенностями психофизического развития.

В структуре действующих Центров работает 1 166 структурных подразделений.

Наиболее востребованной и популярной среди населения является организация социального обслуживания на дому. Она максимально продлевает нахождение пожилого человека в привычной для него среде обитания, направлена на поддержание его личного и социального статуса, на защиту его прав и законных интересов, что положительно влияет на продолжительность жизни пожилых людей. Эта форма прогрессивна не только с точки зрения морально-психологической, но и финансовой, что отмечалось выше.

В настоящее время сеть отделений социальной помощи на дому охватывает города и практически все населенные пункты районов. Социальными работниками обслуживается более 80 тыс. пожилых людей и инвалидов, в том числе 70 % на селе.

В среднем по республике численность граждан, обслуживаемых отделениями социальной помощи на дому, в расчете на 10 тыс. получателей пенсий составила 362 человека.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 8 июня 2001 г. № 858 утвержден минимальный государственный стандарт предоставления социальных услуг – Перечень бесплатных и общедоступных социальных услуг, предоставляемых государственными учреждениями [5].

Отделения социальной помощи на дому оказывают гражданам широкий спектр социально-бытовых услуг. Среди них: приобретение и доставка продуктов питания, медикаментов и товаров первой необходимости; оформление документов для оказания материальной помощи; оплата коммунальных услуг; доставка пожилых граждан в лечебные и диагностические учреждения и другие услуги. Сотрудники отделений при необходимости оказывают гражданам консультативную и психологическую помощь, устанавливают и поддерживают связи с трудовыми коллективами, где ранее работали подопечные, с их семьями, содействуют в установлении опеки и попечительства, помещении одиноких граждан в дома-интернаты, частично удовлетворяют потребность в общении.

Следует отметить, что спрос населения на социальные услуги отличается устойчивостью. Вместе с тем постепенно происходит перераспределение структуры спроса на социальные услуги – все более востребованными становятся услуги по постоянному постороннему уходу на дому, социально-медицинские услуги, услуги сиделок. Для их предоставления в структуре центров функционируют отделения срочного социального обслуживания. В 2008 г. помощь оказана более 200 тыс. чел. Работники этого отделения оказывают пожилым людям социально-бытовые услуги на дому разового характера. Гражданам, утратившим способность к самообслуживанию, предусмотрено оказание почасового ухода. Открыты Салоны милосердия, где в случае острой необходимости можно получить одежду, обувь, продукты питания, технические средства реабилитации.

Большинство пожилых людей проживает в городах, но социально-экономические проблемы пожилого населения особенно остро выражены в сельской местности. Поэтому социальное обслуживание получило новое направление развития. При отделениях срочного социального обслуживания создаются хозяйственные бригады, бригады социального обслуживания на мобильной основе. По состоянию на 01.01.2009 г. насчитывалось 65 бригад. Силами бригад производится комплексное обслуживание, оказание социально-бытовых услуг, а также производится мелкий ремонт жилых помещений и подворовых построек, завоз грузов, обработка приусадебных участков.

В целях совершенствования социального обслуживания сельских граждан пожилого возраста и приближения социальных услуг непосредственно к их потребителям открываются социальные пункты либо филиалы территориальных центров социального обслуживания. Для их открытия широко используется инфраструктура агрогородков, малых и средних городов республики. В настоящее время число пунктов составляет 424.

Развивается такая форма обслуживания, как отделения круглосуточного пребывания для граждан

пожилого возраста и инвалидов. Функционирует 45 отделений на 1 530 мест, что равносильно 6 домам-интернатам на 250 мест каждый, в 2003 г. функционировало только 16 таких отделений. В отделениях круглосуточного пребывания предоставляется временное жилье (до 6 месяцев) одиноким и одиноко проживающим нетрудоспособным гражданам и инвалидам с организацией комплекса материально-бытового обеспечения, консультативной медицинской помощи специалистов, проведением реабилитационных мероприятий, а также оказанием необходимой социальной поддержки.

Большое значение в деле оказания своевременной помощи гражданам пожилого возраста принадлежит иным формам социального обслуживания. В особо сложных случаях, исключающих обслуживание в домашних условиях, созданы больницы сестринского ухода, а также при участковых больницах функционируют медико-социальные палаты (койки). Наибольшее их количество – в Витебской (588), Минской (488) и Гомельской (467) областях.

Для обеспечения в создавшихся условиях адресной, оперативной социальной помощи населению потребовались структуры, способные максимально приблизить жизненно необходимые, качественные социальные услуги к условиям и месту проживания нуждающихся граждан, особенно в сельской местности. Еще одно новое направление работы – функционирование в населенных пунктах Домов социальных услуг. Нуждающиеся граждане обеспечиваются товарами первой необходимости, медикаментами, систематически пользуются услугами парикмахера, сапожника, фотографа, портного, плотника, слесаря, телемастера, врача. В целом по республике функционирует около одной тысячи Домов социальных услуг. Наибольшее их количество в Минской (149), Могилевской (139) и Витебской (132) областях.

Практика показывает, что создание домов социальных услуг, хозрасчетных бригад способствует более полному разрешению социальных проблем пожилых людей, позволяет объединить усилия различных государственных и общественных организаций, направленные на поддержку и оказание помощи жителям малочисленных и отдаленных сельских населенных пунктов.

Следует отметить, что на современном этапе социально-экономического развития страны происходит дальнейшее увеличение удельного веса пожилых людей, сохраняется высокая численность инвалидов. Учитывая названные социально-демографические тенденции, можно сделать вывод о том, что сложившаяся структура категорий граждан, обслуживаемых в территориальных центрах, в перспективе существенных изменений не претерпит, при этом число обслуживаемых граждан, несмотря на тенденцию сокращения общей численности населения в стране, несомненно, будет увеличиваться, в связи с чем возрастает роль социального обслуживания населения.

Для повышения качества жизни пенсионеров как одной из основных социально-демографических групп населения принципиальное значение имеет создание управляемого рынка услуг социального обслуживания, предоставляемых рядом поставщиков

государственного и негосударственного секторов экономики, в том числе общественными объединениями. В связи с этим область социального обслуживания больше не может оставаться государственной монополией, развивающейся по экстенсивному пути.

К социальной работе необходимо привлекать общественные и религиозные организации, волонтеров, добровольцев, индивидуальных предпринимателей, организации различных форм собственности. Наиболее перспективным в социальном обслуживании населения выступает развитие частной благотворительной деятельности и партнерства с государством.

В развитых зарубежных странах широко используется государственный социальный заказ при осуществлении закупок товаров и услуг для государственных нужд. В Республике Беларусь в силу причин экономического и организационно-правового характера социальный заказ пока не нашел должного распространения [6].

Государственный социальный заказ будет представлять собой инструмент решения социально значимых проблем общества путем финансирования социальными услугами независимости от форм собственности, а также привлечения инновационных, интеллектуальных, кадровых и материальных ресурсов сообщества на эти цели.

В основе государственного заказа лежит идея формирования эффективной социальной политики, построенной на использовании гражданских инициатив, поскольку указанная социальная технология обеспечивает вовлечение в решение социальных проблем наиболее активных слоев населения. Его внедрение, на наш взгляд, призвано повысить качество социального обслуживания и обеспечить широкий перечень предоставляемых услуг в соответствии с реальными потребностями граждан.

*Основные преимущества государственного социального заказа:*

- стимулирование возникновения конкурентной среды поставщиков социальных услуг, что ведет к повышению качества услуг и удовлетворенности клиентов услугами;
- наличие четкого технического задания на оказание социальных услуг, которое включает конкретные параметры, ожидаемые результаты (положительные изменения у потребителей услуг) и рассчитанную максимальную стоимость оказания услуг;
- договорная ответственность исполнителей заказа перед заказчиком.

Открытый публичный конкурс, на основе которого будет осуществляться распределение средств, направляемых на решение социальных проблем, позволит привлечь к участию в осуществлении социального обслуживания населения государственные и общественные организации, организации других форм собственности. На развитие системы социального обслуживания в качестве инвестиций предполагается использование как государственных средств, так и средств негосударственных организаций и коммерческого сектора экономики, а при возможности и средств зарубежных инвесторов.

За счет формирования конкурентной среды в социальной сфере предполагается повысить эффективность реализации государственных социальных

программ, качество оказываемых социальных услуг, усилить их адресность и доступность.

В целом реализация социального заказа в системе социального обслуживания повысит степень взаимодействия государства и общественных организаций и снизит монополию государства в системе социального обслуживания, а также обеспечит повышение эффективности использования выделяемых бюджетных средств.

Таким образом, социальное обслуживание как одна из форм социальной защиты населения в Рес-

публике Беларусь в настоящее время активно развивается. Наряду с совершенствованием деятельности имеющихся стационарных и нестационарных учреждений социального обслуживания создаются новые типы учреждений, ведется работа по внедрению механизмов, которые позволят повысить эффективность реализации государственных социальных программ, качество оказываемых социальных услуг, усилить их адресность и доступность.

### Литература

1. О социальном обслуживании: Закон Респ. Беларусь, 22 мая 2000 г., № 395-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 29.06.2006 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. – № 50. – 2/170.
2. Роик, В.Д. Основы социального страхования: организация, экономика и право : учебник / В.Д. Роик. – М., 2007.
3. Об утверждении Комплексной программы по совершенствованию системы социальной работы с одиночными гражданами пожилого возраста в Республике Беларусь до 2010 года: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 13 июля 2004 г., № 855 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – № 110. – 5/14540.
4. О Республиканской комплексной программе социальной поддержки пожилых людей, ветеранов и лиц, пострадавших от последствий войн, на 2006–2010 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 19 дек. 2005 г., № 1488: в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 28.02.2007 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 2. – 5/16991.
5. Об утверждении Перечня бесплатных и общедоступных социальных услуг, предоставляемых государственными учреждениями социального обслуживания системы Министерства труда и социальной защиты в соответствии с их профилем и Положения о порядке и условиях предоставления социальных услуг государственными учреждениями социального обслуживания системы Министерства труда и социальной защиты: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 8 июня 2001 г., № 858: в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 20.05.2008 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 58. – 5/6182.
6. Государственный социальный заказ // Международное просветительское общественное объединение «Акт» [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.actngo.info>. – Дата доступа: 30.01.2009.

### Summary

The article deals with prospects for development of the social service system taking into consideration the established practice of rendering social services to various categories of population. Special attention is drawn to development of system of non-stationary social service institutions. It is demonstrated that the main line of social service improvement corresponds with extending the list of services rendered domiciliary. The author substantiates the necessity of improving the quality of social services and attracting non-governmental organizations to this sphere on the basis of governmental contract for social work.

06.05.2009

Н. А. Антанович

**ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ:  
ПРИНЦИПЫ И ПРИОРИТЕТЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

*Анализируется становление различных направлений экологической деятельности современных государств и международных организаций. Систематизированы ключевые международные соглашения, касающиеся проблем экологии, взаимодействия природы и социума. Представлены современные тенденции глобализации политики и экологизации политической деятельности. Проводится сравнительный анализ формирования экологической политики в различных странах. Выявлены принципы и приоритеты экологической политики Республики Беларусь.*

Экологическая политика реализуется на международном, национально-государственном, региональном и локальном уровнях. В глобальном масштабе экологическая политика квалифицируется как «проведение международно-правовых, политических и внешнеэкономических акций с учетом экологических ограничений в социально-экономическом развитии, запасов имеющихся в мире ресурсов и их распределения». На региональном уровне она «охватывает интересы стран одного континента, субконтинента, части суши, объединенной бассейном одного моря (крупной реки), географической зоны» [1]. На национально-государственном уровне экологическая политика представляет собой «систему специфических политических, экономических, юридических и иных мер, принимаемых для управления экологической ситуацией и обеспечения рационального использования природных ресурсов на территории страны» [2]. В статье проводится анализ различных направлений

экологической деятельности современных государств и международных организаций.

Различные аспекты экологической политики изучали: С. А. Балашенко, А. Б. Вебер, П. А. Водопьянов, А. И. Костин, В. Д. Мелешенко, И. А. Гришин, А. А. Панфилов, И. А. Сосунова, Н. В. Шуленина.

В современном мире происходят процессы глобализации политики и экологизации политической деятельности через включение в политическую повестку дня на разных уровнях глобальной и экологической проблематики. Соответственно политику следует рассматривать в *планетарном масштабе*: на высшем политическом уровне признается и нарастает политическая озабоченность задачами сохранения биосферы и обеспечения безопасности человечества. В таблице систематизированы *ключевые* международные соглашения, касающиеся проблем экологии, взаимодействия природы и социума.

Таблица – Хронология заключения международных соглашений по вопросам взаимодействия природы и социума

XVII сессия Генеральной Ассамблеи ООН, 18 дек. 1962 г.	Резолюция № 1831/XVII «Экономическое развитие и охрана природы» – дано целостное рассмотрение совокупности природных ресурсов, флоры и фауны как окружающей среды. В 1960-е гг. произошло признание и закрепление на международном уровне понятий «окружающая среда» и «право на благоприятную окружающую среду»
XXIII сессия Генеральной Ассамблеи ООН, 3 дек. 1968 г.	Резолюция № 2398/XXIII «Проблемы окружающей человека среды». Термин «охрана природы» интегрируется в термин «охрана окружающей среды» – признана роль благоприятной окружающей среды для соблюдения основных прав человека
Конференция ООН по окружающей человека среде. Стокгольм, 5–14 июня 1972 г.	Декларация принципов охраны окружающей среды – провозглашено право человека на благоприятную окружающую среду
1988 г.	Всемирная метеорологическая организация (ВМО) и Программа по окружающей среде ООН (ЮНЕП) учредили <b>Межправительственную группу экспертов по изменению климата</b> (МГЭИК)
1990 г.	Опубликован Первый оценочный доклад МГЭИК. Сделан вывод, что международные переговоры должны быть начаты как можно скорее
1991 г. Чехия (Добриш)	Принята программа « <b>Окружающая среда для Европы</b> » (ОСЕ)



Нью-Йорк, май 1992 г.	Рамочная конвенция ООН об изменении климата – РКИК – принята Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН №45/212
Конференция ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3–14 июня 1992 г.	Рио-де-жанейрская <b>Декларация по окружающей среде и развитию</b> – документ, установивший в качестве основополагающего для современного развития принцип устойчивого развития; закрепивший основы охраны окружающей среды и экологического регулирования. Данный документ называют «Экологический кодекс человечества». В настоящее время Сторонами Декларации являются более 190 стран, все промышленно развитые страны, все страны с переходной экономикой, а также подавляющее большинство развивающихся стран Декларация « <b>Повестка дня на XXI век</b> » утверждена Конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3-14 июня 1992 г.
11–15 дек. 1994 г.	Второй оценочный доклад МГЭИК, основной вывод – необходимость серьезных действий по снижению выбросов
11 дек. 1997 г., Япония	На Третьей конференции сторон РКИК принят <b>Киотский протокол</b>
23 июня 1998 г., Орхус (Дания)	Конвенция о доступе к информации, участии общественности в процессе принятия решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды (Орхусская конвенция). Предмет Орхусской конвенции – взаимоотношения между обществом и государством по поводу состояния окружающей среды
4–6 апр. 2001г.	Третий оценочный доклад МГЭИК, основной вывод – подтверждение факта антропогенного потепления климата, причем изменения более сильные, чем считалось ранее
29 окт.– 9 нояб. 2001 г.	Принятие на Седьмой конференции Сторон РКИК Марракешских соглашений, были одобрены подзаконные акты Киотского протокола
Конференция ООН по окружающей среде и развитию, Йоханнесбург (ЮАР), 26 авг.– 4 сент. 2002 г.	<b>Йоханнесбургская декларация по окружающей среде и развитию</b>
Май–июнь 2003 г.	Киотский протокол ратифицирован всеми странами ЕС, Японией, Канадой, ведущими развивающимися странами (на октябрь 2004 г. 124 страны)
XIII сессия Конференции сторон Рамочной конвенции ООН об изменении климата, Бали (Индонезия), дек. 2007 г.	Подготовка нового глобального соглашения, которое должно прийти на смену Киотскому протоколу после 2012 г.

Содержательно международные соглашения по глобальным вопросам взаимодействия природы и социума можно разделить на *три группы*:

- закрепляющие права на благоприятную окружающую среду;
- по окружающей среде и устойчивому развитию;
- отражающие экологические проблемы и проблемы изменения климата.

**Первая группа** документов принята в 1960-е гг., когда на международном уровне произошло признание и закрепление понятий «окружающая среда» и «право на благоприятную окружающую среду». В Рио-де-Жанейрской Декларации по окружающей среде и развитию и Йоханнесбургской декларации по окружающей среде и развитию были сформулированы основные принципы устойчивого развития. Всемирный Саммит в Йоханнесбурге (2002) подтвердил, что мировое сообщество продолжает двигаться

по сценарию неустойчивого развития. На Йоханнесбургской встрече на высшем уровне была выражена глубокая озабоченность по поводу продолжающейся деградации глобальной окружающей среды и принято решение «упрочить... основы устойчивого развития – экономического развития, социального развития и охраны окружающей среды – на местном, национальном, региональном и глобальном уровнях» [3].

**Вторая группа** документов закрепила *концепцию устойчивого развития как альтернативу теории экономического роста*. Понятие «устойчивое развитие» (sustainable development) в его современном значении было сформулировано в 1987 г. в Докладе Международной комиссии по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее» (комиссию возглавляла премьер-министр Норвегии Гру Харлем Брундтланд). *Устойчивое развитие* – социально-экономическая модель, направленная на сохранение мира

на всей планете, разумное удовлетворение потребностей людей при одновременном улучшении качества жизни поколений, бережном использовании ресурсов Планеты и сохранении природных богатств. Устойчивое развитие позволяет найти баланс между достижением высокого уровня экономического достатка, социального обеспечения при обязательном сохранении природных ресурсов государства и окружающей природной среды. Базовыми целями устойчивого развития были заявлены: *экологические* – проблемы целостности экосистем, сохранения биологического разнообразия и состояния глобальной окружающей среды; *экономические* – проблемы роста экономики, ее эффективности, экономического неравенства; *социальные* – условия жизни, социальная справедливость, сохранение культурного многообразия и конституционное развитие [4].

В Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь отмечается: если воплощение идеи устойчивости, или стабильного социально-экономического развития, не разрушающего природной среды и ориентированного на нужды нынешнего и будущего поколений, может произойти в достаточно отдаленной перспективе, то сам переход к устойчивому развитию должен происходить в текущем XXI в. [5].

Идеи устойчивого развития реализуются и на *региональном уровне*. Начало процессу «**Окружающая среда для Европы**» (ОСЕ) было положено в 1991 г. на конференции, проходившей в замке Добржиш близ Праги и развито в ходе последующих конференций в Люцерне (Швейцария, 1993); Софии (Болгария, 1995); Орхусе (Дания, 1998); Киеве (Украина, 2003). Особое значение имела **Орхусская конвенция** (Конвенция о доступе к информации, участию общественности в процессе принятия решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды). Орхусская конвенция признана документом в области «экологической демократии», выработанным под эгидой ООН и устанавливающим тесные связи между правительствами и гражданским обществом [6].

С декабря 2005 г. на базе РУП «БелНИЦ «Экология» функционирует Орхусский центр Республики Беларусь. В Орхусском центре организовано консультирование физических и юридических лиц по применению их права на доступ к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды, проводятся экологические семинары-тренинги. Для реализации положений Орхусской конвенции разработано и принято постановление Минприроды от 19 января 2007 г. № 2 «Об общественном координационном экологическом совете при Министерстве природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь». В 2007 г. проведено 3 заседания общественного координационного экологического совета (ОКЭС), на которых рассмотрены вопросы подготовки и проведения V Республиканского экологического форума, формирования общественного мнения по строительству белорусской АЭС [7].

С 1989 г. все страны Центральной и Восточной Европы ввели процедуры оценки воздействия на окружающую среду. К настоящему времени рамочные законы об охране окружающей среды устанавливают права и ответственность природопользователей и содержат такие принципы, как «платит загрязни-

тель», принцип предосторожности, ответственности за загрязнение окружающей среды, установление экологических норм, оценка воздействия на окружающую среду, участие общественности и доступ к информации [8, с. 11]. Особую роль играют *нормативы качества окружающей среды*, разрешения природоохранных органов и сборы за загрязнение окружающей среды [8, с. 52].

Перечислим ключевые глобальные и региональные конвенции по проблемам окружающей среды. **Глобальные конвенции:** Конвенция о биологическом разнообразии; Конвенция ООН по борьбе с опустыниванием; Рамочная конвенция ООН об изменении климата; Базельская конвенция о контроле за трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением; Конвенция о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения (СИТЕС); Рамсарская конвенция о водноболотных угодьях. **Региональные конвенции ЕЭК ООН:** Конвенция о доступе к информации, участии общественности в процессе принятия решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды; Конвенция об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте; Конвенция о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния; Конвенция по охране и использованию трансграничных водотоков и международных озер; Конвенция о трансграничном воздействии промышленных аварий.

**Третья группа** документов отражает экологические проблемы и проблемы изменения климата. Проблема изменения климата была включена в повестку дня международного сообщества в середине 1980-х гг., когда ученые пришли к выводу, что климатические изменения связаны с человеческой деятельностью. В 1988 г. Всемирная метеорологическая организация (ВМО) и Программа по окружающей среде ООН (ЮНЕП) учредили *Межправительственную группу экспертов по изменению климата* (МГЭИК) – либо Межправительственный комитет по климатическим изменениям (Intergovernmental Panel on Climate Change – IPCC). В этом же году Генеральная Ассамблея ООН впервые рассмотрела вопрос об изменении климата и приняла резолюцию № 43/53 «О защите глобального климата в интересах нынешнего и будущих поколений человечества».

В 1990 г. МГЭИК выпустила Первый оценочный доклад, в котором подтвердила угрозу изменения климата и призвала к подготовке специального глобального соглашения по решению этой проблемы. Призыв ученых был поддержан Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН № 45/212 (1991 г.), на основании которой была разработана **Рамочная конвенция ООН об изменении климата** (РКИК ООН). Высший орган Конвенции – Конференция Сторон РКИК. Все решения Сторон РКИК принимаются на основе консенсуса. В качестве финансового механизма РКИК учрежден Глобальный экологический фонд (ГЭФ).

Основным выводом, который был сделан *Первой рабочей группой* МГЭИК, ответственной за научный аспект проблемы: рост концентрации углерода CO<sub>2</sub> и других парниковых газов в атмосфере вызван человеческой деятельностью и может привести

к повышению температуры в масштабе всей планеты с соответствующими изменениями климата. Отмечалось, что этот рост, вероятно, будет вести к общему потеплению температуры у земной поверхности, хотя с существенными различиями по регионам. Однако *Вторая рабочая группа*, изучавшая последствия климатических изменений, не смогла обнаружить единого мнения ученых по данному вопросу. *Третья рабочая группа* анализировала возможные меры для сглаживания последствий климатических изменений. В рамках группы возникли разногласия по принципиальным вопросам. Отчет этой группы выработывался в ходе долгих переговоров, в нем содержалась рекомендация начать переговоры по международному соглашению об изменении климата.

В дополнение к Рамочной конвенции ООН об изменении климата в декабре 1997 г. принят **Киотский протокол**. Он обязывает развитые страны и страны с переходной экономикой сократить или стабилизировать выбросы парниковых газов в 2008–2012 гг. по сравнению с 1990 г. Период подписания протокола: с 16 марта 1998 г. по 15 марта 1999 г. Киотский протокол стал первым глобальным соглашением об охране окружающей среды, основанным на рыночных механизмах регулирования – механизме международной торговли квотами на выбросы парниковых газов.

Киотский протокол обязывает развитые страны сократить выбросы CO<sub>2</sub>. Тридцать восемь промышленно развитых стран должны сократить к 2008–2012 гг. выбросы CO<sub>2</sub> на 5 % от уровня 1990 г.: Европейский союз должен сократить выбросы CO<sub>2</sub> и других тепличных газов на 8 %; США – на 7 %; Япония – на 6 %. США и Австралия, хотя и подписали, но отказались ратифицировать Киотский протокол.

В Киотском протоколе зафиксирован основной элемент рыночного подхода – компании и страны имеют возможность продавать и покупать друг у друга квоты на выбросы парниковых газов на национальном, региональном или международном рынках [9].

В 2007 г. *Четвертая группа экспертов* МГЭИК (в которую входило до 2 500 экспертов из 130 стран) в Четвертом докладе по оценке констатировала: *глобальное потепление неоспоримо и уже необратимо*. Согласно прогнозу МГЭИК, к концу XXI в. при сохранении нынешних тенденций приземная температура может повыситься еще на 1,8–4,0 °С, но вероятны и большие значения – от 2,9 до 6,4 °С. Это повлечет за собой нарастание природных катастроф: наводнения, затопления прибрежных зон в одних регионах, засухи и опустынивание – в других. Снизится производительность в сельском хозяйстве, будут истощены ресурсы питьевой воды, сократится биоразнообразие, увеличится распространение инфекционных заболеваний в результате ухудшения условий существования больших масс людей [10].

В 2007 г. на острове Бали (Индонезия) прошла 13-я сессия Конференции сторон Рамочной конвенции ООН по изменению климата с целью подготовки нового глобального соглашения, которое должно прийти на смену Киотскому протоколу после 2012 г. Были определены принципы и направления будущих действий:

- измеримые, допустимые и проверяемые обязательства или действия всех развитых стран по смяг-

чению климатических изменений, включая цели по количественному ограничению и сокращению эмиссии парниковых газов;

- соответствующие действия развивающихся стран в контексте устойчивого развития, поддержанные технологически, в финансовом отношении и путем формирования необходимого потенциала;

- политика, стимулирующая прекращение обезлесения и деградации лесов в развивающихся странах для снижения эмиссии парниковых газов;

- содействие адаптации к климатическим изменениям уязвимых в этом отношении стран, особенно развивающихся и беднейших стран, а также малых островных государств;

- создание эффективных механизмов развития и передачи технологий развивающимся странам, внедрение и распространение экологически чистых технологий;

- улучшение доступа развивающихся стран к финансовым ресурсам, предоставление дополнительных ресурсов наиболее уязвимым к воздействию климатических изменений странам [11, с. 81–82].

Стратегия участия Республики Беларусь в механизмах, предусмотренных Киотским протоколом к Рамочной конвенции ООН об изменении климата, разработана Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь и одобрена протоколом заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 23 декабря 2008 г. № 43. Стратегия разработана в целях определения основных направлений участия республики в механизмах Киотского протокола для выполнения обязательств по сокращению выбросов парниковых газов, а также для рационального распределения потенциальных внешних инвестиционных ресурсов по снижению антропогенного воздействия на климат [12]. По мнению специалистов Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь, в Киотском протоколе заложены большие возможности по привлечению в Республику Беларусь иностранных инвестиций для развития энергетики. На организованных под эгидой Минприроды встречах с иностранными компаниями были представлены проектные предложения на сокращение около 3 млн т CO<sub>2</sub> в ближайшие пять лет [7].

От глобального уровня экологической политики перейдем к национально-государственному. По мнению С. А. Балашенко, экологическая деятельность как *самостоятельная* функция государства признается с начала 1990-х гг., то есть когда в общественном сознании укрепилось понимание необходимости охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности [13]. Формирование и реализация экологической политики происходит при участии как субъектов экологической политики, так и природопользователей. К субъектам экологической политики относятся: государство, хозяйственно-экономические субъекты, политические партии, научно-исследовательские заведения, общественные организации и отдельные граждане. В последнее время выделяют три сектора в социально-экологических отношениях – *государство, бизнес, общественность*.

Как отмечает Н. В. Шуленина, первый этап в становлении экологической политики охватывает период

конца 1960-х гг. до первой половины 1980-х гг. В этот период создавались механизмы экологического контроля. Приоритет отдавался административно-законодательным рычагам, разработке природоохранного законодательства и дальнейшей *экологической экспертизы* [14, с. 28].

В США фундаментом экологической политики и экологической экспертизы стал Акт о национальной экологической политике 1969 г., вступивший в силу 1 января 1970 г. Ежегодно федеральными ведомствами готовится более тысячи заключений экспертизы. В Канаде организация экологических экспертиз становится частью федерального планирования с 1973 г., закон об экологической политике принят в 1979 г., а в 1984 г. одобрены руководящие принципы оценки воздействий на окружающую среду.

Во Франции основные требования к проведению экологической экспертизы сформулированы в Законе об охране природы, принятом в 1976 г. (дополнения в 1977 г. специальным декретом). В 1983 г. специальное постановление французского правительства посвящено экологической экспертизе. В ФРГ требование об обязательном проведении экологической экспертизы не было закреплено в законодательстве, но многие элементы воздействия на окружающую среду являлись составной частью процедур лицензирования землепользования. В 1974 г. в законе об окружающей среде закреплена принципиальная схема экологической экспертизы. В Великобритании оценка воздействия на окружающую среду велась с 1947 г., а в 1971 г. она получила законодательное оформление в законе о городском и сельском планировании, по которому оценка воздействия на окружающую среду осуществляется применительно к строительству зданий и сооружений, добыче полезных ископаемых открытым и подземным способом. В Японии Закон о борьбе с загрязнением окружающей среды принят в 1964 г., но правила проведения экологической экспертизы не были закреплены до середины 1980-х гг.

В СССР оценка воздействия народнохозяйственного объекта на окружающую среду предусматривалась на всех этапах разработки нормативно-технической документации и осуществлялась отраслевыми министерствами, а экспертиза важнейших народнохозяйственных объектов – Государственной экспертной комиссией Госплана СССР.

Со второй половины 1980-х гг. начинается новый этап, связанный с ужесточением требований природоохранного законодательства. «Прежняя концепция экологической безопасности, оформляемая *экологической экспертизой*, принимающая во внимание только показатели предельно допустимых концентраций, уступала место *концепции экологического риска*, согласно которой принятие оптимального с точки зрения охраны природы решения означает экономически и социально обоснованное сведение к минимуму отрицательного воздействия» [14, с. 31]. В рамках концепции экологического риска административные методы дополняются экономическими. Развивается экологическое регулирование как направление государственного вмешательства в хозяйственные процессы. В государственной эко-

логической политике возрастает роль таких экономических инструментов, как прямые и косвенные субсидии, займы и кредиты под невысокие проценты, налоговые льготы для природоохранительных программ.

Можно сказать, что на втором этапе происходит переход от стратегии *ликвидации загрязнения* к стратегии *предотвращения ущерба* [14, с. 31]. Как следствие – рост капиталовложений в природоохранную деятельность. Например, в ФРГ в указанный период рассматривались вопросы передачи очистных сооружений в частную собственность. В странах Европейского союза функционирует около 10 тыс. фирм, связанных с разработкой природоохранного оборудования. Механизмы использования отходов в качестве вторичного сырья зафиксированы в Законе Республики Беларусь «Об обращении с отходами», где законодательно введен «принцип расширенной ответственности производителя», признанный стратегическим в экологической политике передовых стран мира.

*Экономический подход к экологическим проблемам* подразумевает, что при оценке рациональности производственного процесса необходимо принимать во внимание как вред, наносимый природе, так и расходы общества на его устранение. Как отмечается в Докладе об экологической политике в переходный период, подготовленном ЕЭК ООН, большинство стран с переходной экономикой создали системы платежей за загрязнение окружающей среды и штрафов за несоблюдение природоохранного законодательства. Применяются платежи за использование и добычу природных ресурсов, например плата за сбор воды, лесопользование, добычу минеральных ресурсов, за охоту и рыболовство [8, с. 62].

Охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов признается одним из стратегических направлений деятельности белорусского государства. Здоровье нации, ее социальное благополучие во многом зависит от состояния окружающей среды. Экологическая функция государства реализуется на основе ряда программных документов, определяющих направления внутренней и внешней политики Республики Беларусь в области охраны окружающей среды:

- Конституции Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.);

- Концепции государственной политики Республики Беларусь в области охраны окружающей среды, принятой Постановлением Верховного Совета Республики Беларусь 6 сентября 1995 г., 3851-XII;

- Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.;

- Национального плана действий по рациональному использованию природных ресурсов и охране окружающей среды Республики Беларусь на 2006–2010 годы, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 5 мая 2006 г., № 302.

- Закона Республики Беларусь «Об охране окружающей среды» от 26 ноября 1992 г. в редакции Закона от 17 июля 2002 г.



Принципы охраны окружающей среды закреплены в Законе Республики Беларусь «Об охране окружающей среды»:

- *принцип соблюдения экологических прав граждан* – соблюдение права граждан на благоприятную окружающую среду;

- *принцип устойчивого развития* – удовлетворение экономических и экологических потребностей нынешнего поколения, не подвергая риску возможность удовлетворения таких потребностей для будущих поколений;

- *принцип обеспечения экологической безопасности* – предупредительный характер мер по охране окружающей среды и предотвращению вреда окружающей среде; научно обоснованное сочетание экологических, экономических и социальных интересов граждан для обеспечения экологической безопасности;

- *принцип охраны природы* – приоритет сохранения естественных экологических систем, типичных и редких природных ландшафтов и природных комплексов и запрещение хозяйственной и иной деятельности, которая может привести к их деградации, необратимому изменению и (или) уничтожению генетического фонда объектов растительного и животного мира, истощению природных ресурсов и иным отрицательным изменениям окружающей среды;

- *принцип общественного участия* – обязательность участия в охране окружающей среды граждан и общественных объединений, осуществляющих деятельность в области охраны окружающей среды;

- *принцип гласности* – гласность в деятельности государственных органов, общественных объединений, иных юридических лиц по вопросам охраны окружающей среды и обеспечение граждан полной, достоверной и своевременной информацией о состоянии окружающей среды;

- *принцип международного сотрудничества* – международное сотрудничество Республики Беларусь в области охраны окружающей среды [15].

На национальном уровне признана необходимость перехода к устойчивому развитию и разработана *Национальная стратегия устойчивого развития Беларуси до 2020 г.*, в которой регламентированы концептуальные вопросы совершенствования экологического образования и организации образования в интересах устойчивого развития.

В Отчете Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь отмечается, что в практику управления природопользованием и охраной окружающей среды экономические механизмы начали вводиться с 1992 г. Сегодня они включают финансирование природоохранных мероприятий, взимание налогов за использование природных ресурсов, выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в окружающую среду и размещение отходов, возмещение причиненного природной среде вреда. До начала 2000-х гг. система экономического регулирования природопользования не была стимулирующей. В настоящее время экологические платежи и формирующийся на их основе фонд охраны при-

роды являются *экономическими инструментами* экологической политики государства. Объем собранных средств в фонд охраны природы составил в 2007 г. почти 435 млрд руб., то есть 106 % от установленных плановых заданий [7].

Главный принцип административного управления в области природопользования и охраны окружающей среды в нашей стране – *разрешительно-запретительный*. Суть его в том, что Минприроды и его органами устанавливаются лимиты на пользование отдельными видами природных ресурсов, выбросы (сбросы) загрязняющих веществ и размещение отходов, а также выдаются соответствующие лицензии. Вышеизложенные стратегии основаны на предотвращении нанесения природе ущерба и воспроизводстве окружающей среды.

С нашей точки зрения, в современных условиях логично поддержать консервативный подход к решению экологических проблем, когда целью становится снижение выбросов и увеличение инвестиций в новые технологии. В настоящее время очевидно, что неограниченных ресурсов нет. Потребности человека в природных ресурсах должны согласовываться с требованиями их рационального использования:

- установление взаимосвязей между результатами хозяйственной деятельности и показателями экологичности выпускаемой продукции;

- при размещении предприятий необходимо учитывать различия между регионами по остроте экологической ситуации;

- разработка *безотходных технологий*, эффективных систем очистки, а также контрольно-измерительной аппаратуры, позволяющей наладить переработку продукции из отходов;

- *использование альтернативных источников энергии*: ветровой, солнечной, энергии приливов и отливов, материалов растительного происхождения;

- *обработка сточных вод* на основе использования естественных процессов жизнедеятельности бактерий, разлагающих отходы;

- *рекультивация промышленных территорий* – восстановление пространств с нарушенной средой в целях повторного использования;

- *использование вторичного сырья, регенерация* – переработка отходов производства и мусора.

Базовыми принципами экологической деятельности государства в нашей стране выступают принципы соблюдения экологических прав граждан, устойчивого развития, обеспечения экологической безопасности, охраны природы, общественного участия, гласности, международного сотрудничества. Очевидно, что сохранение природы во всем ее многообразии – не только моральный долг общества перед грядущими поколениями, но и условие выживания общества. Экологические требования должны лежать в основе разработки энергетических и транспортных систем, производственных процессов, в отношении качества производимой продукции. В то же время нельзя превращать экологическую политику в «экологический экстремизм», отрицающий проекты экономического и научно-технического развития страны.

Литература

1. Экология человека.– М., 1997.– С. 175.
2. Панфилов, А.А. Государственная экологическая политика: узловые проблемы формирования / А.А. Панфилов, И.А. Сосунова // Социально-политический журнал.– 1997.– № 6.– С. 28–38.
3. Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию – Электронный ресурс. Режим доступа: [http://www.johannesburgsummit.org/html/documents/summit\\_docs/1009wssd\\_pol\\_declaration.doc](http://www.johannesburgsummit.org/html/documents/summit_docs/1009wssd_pol_declaration.doc). – Дата доступа: 01.06.2008.
4. Образование в интересах устойчивого развития: информационно-аналитический обзор / Т.Н. Ковалева [и др.]. – Минск, 2007. – С. 4.
5. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. – Минск, 2004. – С. 11.
6. Орхусская конвенция, ЕСЕ/СЕР/41, приложение II, пункт 2. – Электронный ресурс. Режим доступа: [http://oagb.ru/law.php?txt\\_id=230](http://oagb.ru/law.php?txt_id=230) – Дата доступа: 01.06.2008.
7. Управление природопользованием и охраной окружающей среды. Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://minpriroda.by/dfiles/000420\\_837895\\_12.doc](http://minpriroda.by/dfiles/000420_837895_12.doc) – Дата доступа: 12.01.2009.
8. Окружающая среда для Европы. Доклад об экологической политике в переходный период: уроки, извлеченные за десять лет проведения обзоров результативности экологической деятельности ЕЭК ООН / Комитет по экологической политике Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций, Киев, 21–23 мая 2003 г. – Киев, 2003.
9. Киотский протокол // Эско. Электронный журнал. – 2005. – № 89. – Электронный ресурс. Режим доступа: [http://escosocsys.narod.ru/2005\\_8/art18.htm](http://escosocsys.narod.ru/2005_8/art18.htm) – Дата доступа: 12.12.2008.
10. Intergovernmental Panel on Climate Change – IPCC, 2007: Synthesis Report (Fourth Assessment Report) Summary for Policymakers – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ipcc.ch](http://www.ipcc.ch). – Дата доступа: 20.12.2008.
11. Вебер, А.Б. Глобальное изменение климата: кто виноват и что делать? / А.Б. Вебер // Век глобализации. – 2008. – № 1. – С. 70–83.
12. Стратегия участия Республики Беларусь в механизмах гибкости, предусмотренных Киотским протоколом к Рамочной конвенции ООН об изменении климата. Протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 23 декабря 2008 г. № 43. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minpriroda.by/ru/news?id=523> – Дата доступа: 15.01.2009.
13. Экологическое право : учеб. пособие / С.А. Балашенко [и др.]; под ред. Т.И. Макаровой, В.Е. Лизгаро. – Минск, 2008.
14. Шуленина, Н.В. Экологическая политика западноевропейских государств и России (1960–2000 гг.) / Н.В. Шуленина // Вестник РУДН. – Сер. Политология. – 2007. – № 4.
15. Об охране окружающей среды: Закон Респ. Беларусь, 26 нояб. 1992 г., № 1982-XII: в ред. Закона Респ. Беларусь, 17 июля 2002 г., № 126-З (с изм. и доп.: Законы Респ. Беларусь, 29 окт. 2004 г., № 319-З; 19 июля 2005 г., № 42-З; 31 дек. 2005 г., № 80-З; 29 июня 2006 г., № 137-З; 20 июля 2006 г., № 162-З; 13 июня 2007 г., № 238-З) // Ведомости Верхов. Совета Респ. Беларусь. – 1993. – № 1. – Ст. 1; Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002. – № 85. – 2/875; 2004. – № 174. – 2/1068; 2005. – № 121. – 2/1139; 2006. – № 6. – 2/1177; № 107. – 2/1235; № 122. – 2/1259; 2007. – № 147. 2/1335.

Summary

The article is devoted to the different aspects of Ecological Policy on the following levels: national, regional, global; the key international contracts on ecology were systematized; the main current trends of global politics were revealed; the ecological impact on decision making process and policy implementation was shown. The article contains comparative analysis of Ecological Policy in different countries. Special attention is devoted to the Ecological Policy in the Republic of Belarus.

26.05.2009

УДК 002

И. А. Толстик

**ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НА ЗАРУБЕЖНЫХ МЕДИАРЫНКАХ**

*Вводится новая категория «партнерство на медиарынках». Систематизируются разрозненные факты о партнерских отношениях на зарубежных медиарынках, которые недостаточно изучены в постсоветских странах. Доказывается, что партнерство позволяет решать не только экономические, но и социально-политические проблемы. Делаются выводы научно-практического характера о партнерстве на зарубежных медиарынках, аргументируется, что опыт зарубежных СМИ может быть полезным для отечественных медиаструктур.*

Актуальность заявленной темы не вызывает сомнений в свете интеграционных процессов, происходящих в глобализирующемся мире. На зарубежных медиарынках партнерство привело к возникновению уникальных продуктов, недостаточно изученных как на теоретическом, так и практическом уровнях. Научная

новизна заключается в том, что на заданную тему отсутствует монография на всем постсоветском пространстве. Мало изучена проблема и зарубежными исследователями. Методологической основой для написания статьи явились работы отечественных, российских и зарубежных авторов по проблемам

мировых медиарынков и зарубежных СМИ. Частично результаты исследования изложены в нашей монографии «Медиаасфера в условиях глобализирующегося мира» [1]. Принципиальное значение для методики исследования и выводов имели труды ученых кафедры зарубежной журналистики и литературы МГУ им. Ломоносова под руководством профессора Я. Н. Засурского [2], исследования профессора Е. Л. Вартановой [3], Г. А. Папиряна [4], а также Юджина Марлоу [5] и Юргена Хайнриха, профессора Дортмунского университета [6]. В работах содержится богатый фактический материал, который послужил эмпирической базой для исследования. Проблема партнерских отношений в них не является центральной. Нами проведена систематизация найденных фактов, их обобщение и сделаны выводы о значении партнерства для современной практики и науки о СМИ. В этом заключается научно-практическая цель исследования. Работа выполнена в соответствии с основными направлениями научной деятельности Центра исследования мировой экономики и международных экономических отношений Института экономики НАН Беларуси.

Зарубежный опыт партнерства и влияние его на конкурентоспособность медиатоваров отличается от отечественного. Партнерство здесь проявляется в основном в слиянии компаний и выпуске более качественного, конкурентоспособного товара. В конце 90-х гг. XX в. вообще на инфокоммуникационном мировом рынке произошли горизонтальные слияния и поглощения, основанные на заключении партнерских соглашений. Тем самым расширилось территориальное присутствие этих групп. По данным Thomson Financial, в 2000 г. было заключено 5 785 сделок, что в 8 раз больше, чем в 1996 г. Они стали возможны в том числе в результате смягчения законов о конкуренции. Суммарный объем составил 692 млрд долл. США. Несмотря на кризис мировой экономики, в 2001 г. было заключено 3 128 сделок на общую сумму 244 млрд долл. США [7, с. 30].

Заключение партнерских соглашений помогает компаниям повышать свою конкурентоспособность на нестабильном рынке, что влечет не только изменение положения на рынке ведущих субъектов хозяйствования, но и значительные структурные сдвиги. Следовательно, растет экономическая безопасность как оптимизация мирохозяйственных связей. В частности, транснациональные гиганты расширяют свое присутствие в различных регионах, что также можно рассценивать с точки зрения безопасности для бизнеса в смысле устойчивости к колебаниям внутренней конъюнктуры и на мировых рынках. Так, в результате слияния компаний EarthLink и Mind-Spring в одну, унаследовавшую название EarthLink, и предшествующего этому заключения стратегического альянса со Sprint Corporation, которая является крупнейшим мировым транспортом IP трафика, в США образовался второй по величине Интернет-провайдер. Он стал конкурентом компании America Online, занимающей лидирующую позицию. Эта компания объявила в начале 2000 г. об одной из крупнейших сделок в истории инфокоммуникационной отрасли – приобретении медиакорпорации Time Warner и создании

мультимедийного гиганта AOL Time Warner. Это событие произошло потому, что первый находился под угрозой технологических и экономических возможностей сетевой коммуникации и пошел на этот шаг, чтобы опередить своих конкурентов «Disney», «Yahoo», «AT&T». В результате продукция новой группировки оказалась более защищенной и востребованной на рынке. Слияние свидетельствует, что Интернет превращается из информационного в развлекательное медиа, каковыми являются в большинстве современных СМИ. В то же время оно обеспечило AOL доступ к обширной высокоскоростной кабельной сети и большей клиентской базе услуг кабельного телевидения Time Warner (13 млн клиентов). В результате новая компания будет обслуживать свыше 35 млн клиентов.

Кроме того, компания IBM Global Network была приобретена AT&T Solutions, входящей в группу компаний AT&T, что позволило последней, специализирующейся изначально на традиционных инфокоммуникационных услугах, существенно укрепить свои позиции и превратиться в одного из лидеров на рынке Интернет-услуг.

По пути технической интеграции движутся и сетевые компании: E-Plus и Group 3G, которые собираются объединить усилия в строительстве сети 3-го поколения в Германии. Ранее с целью создания 3G-сети на территории Германии и Великобритании подобный шаг предприняли British Telecom и Deutsche Telecom. Благодаря достигнутому соглашению Group 3G ожидает 40 %-ного сокращения капиталовложений в течение следующих 10 лет. Компания E-Plus рассчитывает сэкономить за 5 лет 450 млн долл. США и допускает участие в проекте третьей стороны. В качестве наиболее вероятного кандидата рассматривается оператор Mobilcom, еще не нашедший партнера для создания 3G-сети.

Ярким примером партнерства, влияющего на конкурентоспособность, в настоящее время является конвергенция СМИ. Это слияние достаточно отдаленных и разобщенных средств массовой информации. В результате создаются не только новые медиамодели, но и содержательный, интегрированный продукт, продажа которого дешевле, чем традиционного издательского или РТ-продукции. Примером служит электронная газета, которая стоит на 80 % дешевле ее печатной версии. В Германии благодаря конвергенции, новым подразделениям в компаниях возник рынок электронных информационных служб, оборот которого огромен.

Часто различные компании выпускают совместный продукт, что обеспечивает ему высокую конкурентоспособность. Например, французская компания «Канал Франс Интернационал» (CFI) совместно с международной компанией «ТВ-5», начиная с 1998 г., создают общий продукт – телевизионные программы на французском языке – и экспортируют их почти во все страны мира. Примером партнерства в медиабизнесе является сама компания «ТВ-5», которой владеют правительства четырех стран – Франции, Бельгии, Швейцарии и Канады. Ее продукция также экспортируется во все регионы.

Партнерством объясняется создание дочерних предприятий в различных странах. Такой тактики

придерживаются все без исключения медиаконцерны Германии. Например, у крупнейшего в Европе концерна «Бертельсман» в конце XX в. оборот таких дочерних фирм, расположенных во всех концах света, достиг 1,4 млрд долл. Некоторые компании продвигают продукцию своих коллег через свои дочерние фирмы. Например, журнал «Тайм», принадлежащий американской компании «Тайм Уорнер», продвигает продукцию австралийской корпорации «Ньюз Корпорейшн» в Северной Америке и Европе. Музыка, записанная в студиях японской компании «Сони», активно реализуется по всему миру через музыкальный телевизионный канал MTV, принадлежащий американской компании «Виаком». Эта компания «Виаком» распространяет продукцию почти всех киностудий мира в своих 6 000 видеомagasинах с торговой маркой «Блокбастер». Тем самым обеспечивается конкурентоспособность медиапродукции и создаются барьеры на пути монополизации внутри мировой индустрии коммуникаций.

Примером партнерских отношений, повышающих конкурентоспособность медиапродукции, можно назвать практику взаимодействия в США независимых телевизионных станций и крупных компаний. Первые могут приобретать популярные программы главных компаний, освобождая себя от больших расходов на производство собственных. Но между ними разворачивается конкурентная борьба за право показа этих программ. Продюсеры извлекают выгоду из такой конкуренции. Они доводят цены на право показа получасового сериала в крупных городах до 75 тыс. долл. В последнее время телекомпании начали заключать между собой бартерные сделки по обмену находящимися в их собственности популярными передачами.

Практика партнерских отношений также повышает конкурентоспособность товара в книгоиздании. В США, например, книгоиздание приносит четверть всего дохода в печатном бизнесе. На рынке США происходят слияния, купли-продажи издательских компаний, в результате чего бизнес диверсифицируется,

следовательно, возникают новые предпосылки для роста конкурентоспособности медиапродукции. Именно на рынке США в 1998 г. состоялась сделка между германским концерном «Бертельсман» и компанией «Рандом Хауз». Первый приобрел вторую и в результате стал самым крупным издателем книг в мире с годовым доходом около 15 млрд долл. Таким образом, возникли новые предпосылки для повышения конкурентоспособности продукции компании.

Широко известно имя и другого представителя европейского континента – британской компании «Пирсон», которая объединяет множество известных и популярных торговых марок, находящихся в партнерских отношениях. Конкурентоспособность их продукции общеизвестна, она с успехом распространяется по всему миру. Одна из входящих в состав «Пирсон» компаний – «Пирсон Эдюкейшн» – издает профессиональные книги и учебники для школ и университетов. Компании «Пирсон» также принадлежит известный производитель популярной литературы на английском языке – компания «Пингвин Групп» и крупнейший издатель учебной литературы США – компания «Прентис Холл». Кроме того, «Пирсон» издает всемирно известные журнал «Экономист» и финансовую газету «Файнэншл Таймс». Журнал читают примерно три миллиона высших руководителей во всем мире, газета имеет более миллиона читателей и распространяется в 140 странах мира.

Таким образом, партнерские отношения на зарубежных медиарынках возникают с целью повышения конкурентоспособности медиапродукции. Этими же причинами объясняется создание интегрированных группировок, выпуск совместной продукции и оказание совместных услуг. В политико-экономическом отношении партнерство на медиарынках позволяет СМИ значительно расширять пространство своего влияния, используя механизмы глобализации и либерализации медиарынков, что приносит ощутимую экономическую выгоду.

#### Литература

1. Толстик, И.А. Медиа-сфера в условиях глобализирующегося мира / И.А. Толстик; под ред. В.Ф. Медведева. – Минск, 2007.
2. Зарубежная журналистика: 2004 : сб. ст. : в 2 ч. / Моск. гос. ун-т; под ред. Я.Н. Засурского. – М., 2005. – Ч. 1: США. Европейский Союз.
3. Энциклопедия мировой индустрии СМИ : учеб. пособие для студ. вузов / Е.Л. Вартанова, М.И. Гутова, В.Л. Иваницкий. – М., 2006.
4. Папирян, Г.А. Экономика и управление в сфере коммуникаций: зарубежный опыт / Г.А. Папирян. – М., 2005.
5. Марлоу, Ю. Пиар в электронных СМИ / Ю. Марлоу. – М., 2002.
6. Heinrich, J. Medienökonomie – Wiesbaden: Westdeutscher Verl., 2001.
7. Разлоев, Э. Инфокоммуникационный бизнес: управление, технологии, маркетинг / Э. Разлоев. – СПб., 2003. – С. 30.

#### Summary

The scientific novelty of the article consists of systemization of different facts about partnership relations at the international media-markets, that haven't been well studied in the CIS countries. The scientific conclusions about partnership relations at the international media-markets are made.

14.01.2009



Д. И. Близнюк

**МАТЕРИАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РАБОЧИХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ БЕЛАРУСИ В 1941–1944 гг. ИССЛЕДОВАНИЕ**

*Актуализируется недостаточно исследованная проблема профессиональной деятельности горожан Центральной Беларуси во время Великой Отечественной войны, которая приобретает значимость для понимания их сложного экономического положения в период оккупации, антигуманной политики оккупационных властей. Показываются специфика профессиональных занятий, цели деятельности профсоюзов, хозяйственная жизнь предприятий, организация кустарно-ремесленных мастерских. Делается попытка создать целостную картину материального положения рабочих. На основе архивных материалов изучается их заработная плата, способы стимулирования труда производителей и контроля над экономикой, особое отношение к славянским рабочим со стороны нацистов.*

Жизнь разных социальных групп города и их профессиональная деятельность в условиях нацистского режима являются недостаточно изученной проблемой. Важным источником исследования выступают фонды Национального архива Республики Беларусь и Государственного архива Минской области, где содержатся неопубликованные сведения об экономическом положении рабочих, бюджетных работников, цели деятельности профсоюзов.

Во время оккупации на территории Генерального Комиссариата Беларусь управление производством было передано в руки местных управ. 13 декабря 1941 г. начальники районов получили директивные указания относительно управления хозяйством. Им разрешили назначать директоров предприятий из местного населения. Предприятия с персоналом более 25 человек могли самостоятельно составлять собственный бюджет. Но хозяйственная и финансовая самостоятельность предприятий была ограничена. Со стороны власти устанавливался надзор за управлением производством, сырьем и продажей продукции. Производства с годовым оборотом свыше 20 000 Рм помещали расчетный счет в кредитную кассу или местный банк [1, ф. 393, оп. 1, ед. хр. 56, л. 2]. Магазины были подчинены городской управе [1, ф. 393, оп. 1, ед. хр. 52, л. 24–28].

Территория Центральной Беларуси полностью входила в состав Генеральной округи Беларусь. В окружных комиссариатах немцы создавали специальные отделы, которые управляли предприятиями и учреждениями. Например, отделы Минского окружного комиссариата занимались вопросами промышленности, труда и социального обеспечения. Промышленно-торговый отдел руководил деятельностью промышленных и торговых предприятий округи, инструктажем, проверкой, помощью в обеспечении промышленно-технических средств, капитальным ремонтом, открытием предприятий, их учетом. Финансовый отдел рассматривал жалобы граждан по налогам и даче по каждой жалобе соответственных письменных ответов и решений. Этот отдел разрабатывал штаты и ставки зарплат [1, ф. 393, оп. 5, ед. хр. 5, л. 102]. Предприятия, которые не входили в состав Генеральной округи Беларусь, действовали по приказам военных комендатур.

На территории г. Минска 10 ноября 1941 г. на начальный период оккупации функционировали около

50 предприятий и объектов жизнеобеспечения [2, ф. 372, оп. 1, ед. хр., л. 60–64]. В Минской округе функционировали электростанции, предприятия легкой и перерабатывающей промышленности [1, ф. 393, оп. 3, ед. 7, л. 2]. В декабре 1941 г. здесь работали 165 предприятий. Наиболее распространенными были торфяные, смолокурные, цементные, лесопильные заводы. Функционировали мельницы, производства различных изделий из дерева и хлебопекарни [1, ф. 393, оп. 3, ед. хр. 10, л. 9–10]. Появились немецкие фирмы, филиалы германских предприятий и торговых организаций. Например, они занимались строительными и ремонтными работами, используя местную рабочую силу [3, ф. 379, оп. 1, ед. хр. 8, л. 1]. Организация Тодт занималась деятельностью по исправлению, укреплению и содержанию дорог в период бездорожья [3, ф. 379, оп. 1, ед. хр. 10, л. 1].

Порядок составления бюджетных планов районов, а также единых счетов регулировался с 1942 г. циркулярами и распоряжениями Имперского Комиссариата Остланд и Генерального комиссариата Беларусь [4, ф. 391, оп. 1, ед. хр. 14, л. 1]. По распоряжению Генерального Комиссариата Беларуси от 09.09.1942 г. «О сборе налогов с крупных предприятий» сбор налогов осуществлялся по его письменному постановлению. Окружной комиссар мог описать денежные средства недоимщика и все поступающие на его счет суммы до полного погашения задолженности. Предприятия, относившиеся к неплательщикам, подлежали закрытию. Чиновник Окружного комиссариата описывал имущество должника. Затем имущество переходило на сохранение чиновника [1, ф. 370, оп. 1, ед. хр. 8, л. 6]. За невыплату налогов применялся арест имущества должника. Субъекты хозяйствования платили различные налоги: со здания и земельную ренту, от прибыли, подоходный налог с рабочих и служащих, промышленный и подоходный налоги с кустарей. Существовал налог с оборота и нетоварных операций, гражданский налог [1, ф. 393, оп. 1, ед. хр. 154, л. 35].

Труд рабочих оценивался по установленным ставкам. Сначала оплата труда проводилась по довоенным ставкам. Например, согласно приказу № 32 от 20 декабря 1941 г. начальник Червеньского района и инспектор школ выплачивали заработную плату учителям по довоенным ставкам до особого распоряжения [1, ф. 393, оп. 5, ед. хр. 5, л. 39]. В 1941 г. был



создан Статистический отдел Небен-Бюро Белорусского Управления при Генеральном комиссаре. В нем работали секции промышленности, торговли и труда. Они составляли квартальный план, где были отражены таблица цен по положению небольшого круга продуктов, таблица прожиточного минимума семьи из 4–5 человек, таблица показателя населения в районном и окружном разрезе. В плане определялись надлежащие для выполнения работы, в том числе фонды заработных плат [6, ф. 373, оп. 1, ед. хр. 63, л. 4]. При установлении заработной платы предприятие могло самостоятельно устанавливать ее для своих сотрудников, но основываясь на общих документах имперского министерства. Например, в отделениях Общественного банка Беларуси предварительный оклад жалования сотрудников оставался в размере, установленном хозяйственной инспекцией или хозяйственным командованием на основании руководящих указаний хозяйственного плана ОСТ [5, ф. 370, оп. 1, ед. хр. 35, л. 1].

Оплата труда на предприятиях зависела от эффективности его работы: от количества работавших, выручки от реализации и сбыта продукции. В Минске среди предприятий изразцовой и стекольной промышленности имели высокие доходы от сбыта продукции кирпичные заводы. Но таких предприятий было мало. Многим предприятиям не хватало специалистов мастеров и квалифицированных рабочих, топлива на выработку полуфабрикатов, были разрушения, из-за уборки урожая работы отменялись летом [5, ф. 370, оп. 1, ед. хр. 2255, л. 23]. На Слуцком лесопильном заводе были простои из-за ремонта оборудования и отсутствия сырья [5, ф. 370, оп. 1, ед. хр. 2315, л. 20]. Согласно немецким документам некоторые предприятия работали в определенные сезоны [1, ф. 393, оп. 1, ед. хр. 52, л. 24–28]. Если предприятие имело значительную выработку продукции на протяжении месяца, то заработная плата рабочих возрастала, но из-за затрат она снижалась [5, ф. 370, оп. 1, ед. хр. 980, л. 28].

Оплата рабочего на плиточном заводе в Оленице в месяц составляла 80 Рм. На немецкой фабрике Kaufmann Fvitz рабочий имел заработок на 10 % больше 90 Рм, технический персонал – 100 Рм [5, ф. 370, оп. 1, ед. хр. 2255, л. 3]. Зарботная плата учителей зависела от количества учебных занятий и педагогического стажа, существовали разные доплаты [1, ф. 393, оп. 5, ед. хр. 45, л. 10]. Руководитель корзиночной мастерской получал 90–100 Рм, мастер за месяц – 51 Рм. Работа женщин оценивалась в два раза ниже. Если рабочий получал 30 Рм, то рабочая женщина – 18 Рм [2, ф. 372, оп. 1, ед. хр. 23, л. 6, 16]. Уровень денежных доходов горожан в период немецко-фашистской оккупации был низким. Горожане продавали на рынке свои вещи, чтобы купить себе продукты. В мелких городах и населенных пунктах власти выплачивали за работу небольшие суммы денег, но чаще выдавали заработную плату продуктами питания. В большинстве случаев заработная плата была недостаточной, чтобы прокормиться. Как сообщала Мария Даниловна Ромашко, на предприятиях в Клецке работники имели небольшой заработок, на питание не хватало [7, ф. 6, д. 14, ед. хр. 92, л. 44]. В подпольной газете «Народный мститель» отмечалось, что в 1942 г. на рынке в Минске буханка хлеба стоила 10–12 марок,

литр молока 3–4 марки, 1 килограмм картофеля 1,3 марки. С наступлением холодов привоз продуктов в город прекращался [8, с. 2].

Немецкие власти использовали рабочих в военной промышленности и для обеспечения потребностей тыла. Лиц, которые не хотели работать, власти арестовывали и наказывали. Впоследствии их могли отправить на работы в Германию [9, ф. 1039, оп. 1, ед. хр. 189, л. 134]. Карточная система помогала немцам эффективнее контролировать рабочую силу, карточки на хлеб выдавались только работающим людям. По словам разведчика-партизана, чтобы не умереть от голода, пришлось пойти на работу [10, с. 238]. В список жителей Минского района на получение продуктовых пайков за 15 января 1943 г. были внесены только работники предприятий и учреждений. Этот список начальник Минского района высылал в Минский окружной комиссариат. В нем отражались сведения о лицах, которые получали продовольственные пайки: 1) фамилия, имя, отчество; 2) место работы [1, ф. 393, оп. 4, ед. хр. 5, л. 1]. 1 августа 1941 г. была создана первая биржа труда, однако она пустовала. Гитлеровцы предложили всем безработным в возрасте от 16 до 55 лет в обязательном порядке зарегистрироваться на бирже труда для посылки на работу. В г. Минске начались массовые облавы. Для этой цели вызывались военные части. Тех, кто не смог предъявить документы с места работы, объявляли саботажниками и на специальных машинах отправляли в тюрьму [11, с. 12–13]. Способы воздействия применялись от административных взысканий до арестов. По воспоминанию о событиях оккупации местный комендант мог сослать безработного в трудовой лагерь. Многих девушек, даже с высшим образованием, заставляли служить домработницами у фашистских господ [12, с. 54, 195].

При устройстве на работу поступающий кандидат писал заявление, заполнял анкету, в которой указывал место учебы, специальность и партийность [1, ф. 393, оп. 4, ед. хр. 12, л. 3–4]. Утверждение на должность учителя происходило только через комиссию во главе с начальником района [1, ф. 393, оп. 1, ед. хр. 162, л. 16–25].

Во время оккупации цели и задачи профессионального союза состояли не столько в обеспечении развертывания творческих и трудовых сил и в улучшении условий жизни рабочих, сколько имели пропагандистскую основу. Согласно документам Союза белорусской молодежи деятельность профессионального союза была связана с благотворительностью [5, ф. 370, оп. 1, ед. хр. 1312, л. 17]. Профессиональный союз раздавал продовольствие горожанам [5, ф. 370, оп. 1, ед. хр. 2374, л. 85]. На районный бюджет поступали деньги со стороны профсоюзов [1, ф. 393, оп. 1, ед. хр. 90, л. 51].

На фабриках обязательно велась книга учета социального страхования и начисления заработной платы. За этим следил инспектор финансового отдела округа [1, ф. 393, оп. 1, ед. хр. 56, л. 57]. Продовольственному обеспечению подлежали лица старше 16 лет, их близкие родственники, инвалиды, дети. В каждом районе существовала комиссия, которая определяла инвалидность. Новых правил не было, пользовались довоенными [1, ф. 393, оп. 3, ед. хр. 12, л. 26]. Правил по установлению группы инвалидности в городе Минске не было, определялась только трудоспособность и нетрудоспособность [1, ф. 393,

оп. 3, ед. хр. 12, л. 85]. На социальном обеспечении состояли служащие кинотеатров, бань, медпунктов, аптек, банков и железной дороги. Среди категорий работающих выделялись служащие управ, рабочие предприятий, торговых организаций и заводов, служащие больниц и ветеринарных лечебниц, школ, судов, почты и пенсионеры. Это были те, кто не был связан с землей, им выдавались распределительные карточки [1, ф. 393, оп. 1, ед. хр. 625, 1–28]. Согласно приказу Полевой железнодорожной дирекции № 2 г. Минска железнодорожные рабочие обеспечивались теплой одеждой за счет местного населения [13, ф. 378, оп. 1, ед. хр. 31, л. 3]. В Общественном банке Беларуси существовал счет № 86 административных расходов, на его переводились взносы по социальному страхованию работников. Они производились ежемесячно в размере 6 % от выплачиваемой заработной платы [14, ф. 374, оп. 1, ед. хр. 17, л. 158]. В ежемесячных отчетах отделений обязательно указывалась статья расходов – взносы по социальному страхованию [14, ф. 374, оп. 1, ед. хр. 11, л. 189]. Отдельной статьёй расхода финансового управления было социальное страхование [15, ф. 396, оп. 1, ед. хр. 200, л. 1].

Начальники районов составляли списки работников и членов их семей. Списки подавали в торгово-промышленный отдел, где потом они получали продукты питания [1, ф. 393, оп. 1, ед. хр. 79, л. 80]. Норма продовольственного пайка учителям составляла 13,5 г муки житной на главу семьи на месяц [1, ф. 393, оп. 1, ед. хр. 78, л. 10]. Кроме небольшой зарплаты, которую получали рабочие, им на предприятии, как работающим, выдавали продовольственные товары: на 2 недели 2 кг хлеба, 200 г мяса, 100 г маргарина, пачку махорки на месяц, 250 г соли, 100 г соды, 50 г мыла [5, ф. 370, оп. 1, ед. хр. 908, л. 13].

В минской городской управе существовал отдел по делам гетто и еврейский комитет. Они отпускали жителям гетто отдельные суммы денег и немного муки. Хлеба по карточкам не хватало даже на полугодное существование. Евреи гетто составляли большую часть безработных горожан. Сначала евреи на работу по городу ходили по пропускам. Потом власти это запретили. Их начали водить под конвоем колоннами. Внутренний порядок гетто требовал организации разных отделов. Главным стал отдел труда. Именно сюда поступали заявки от различных организаций и учреждений на рабочую силу [16, с. 22–23].

Меры по наведению порядка и рабочей дисциплины соответствовали характеру установленного режима. Оккупанты проявляли жестокость и высокомерие по отношению к славянским и еврейским рабочим. Рабочие портили оборудование, случались аварии и диверсии. Инженер минского предприятия свидетельствовал о нечеловеческом отношении оккупантов к рабочим. Они установили 11-часовой рабочий день и систему штрафов, которая отнимала последние деньги небольшого заработка, часто случались аварии [17, л. 2]. На Случком механизированном столярно-мебельном комбинате шеф производства майор Зонс ежедневно избивал рабочих и травил их собакой [18, с. 2]. Отношение к славянским рабочим основывалось на расовых предрасудках. Иное отношение было к местным немецким рабочим. В областных комиссариатах имелись сведения в отделах кадрах о сотрудниках местных немцах, состоя-

щих в родственных связях со славянами. Эти сотрудники расписывались в расписках, что они не являлись родственниками славян [5, ф. 370, оп. 1, ед. хр. 1434, л. 1]. Доклад Ермаченко, представителя Рады Доверия при Генеральном Комиссаре Беларуси, свидетельствовал, что немцы относились в Германии к белорусским рабочим хуже, чем к чешским или польским [19, ф. 380, оп. 1, ед. хр. 1, л. 72]. В гетто нацисты выдавали унижительные повязки евреям: красную – работающим, зеленую – безработным людям [20, с. 265].

Следствием трудовой политики, которую осуществляли нацисты, была нехватка квалифицированных кадров рабочих и специалистов с высшим образованием. Особенно острый дефицит специалистов был в сфере права, образования и медицины [15, ф. 396, оп. 1, ед. хр. 241, л. 9]. Общие сведения по школам показали существенную нехватку преподавателей с высшим образованием [1, ф. 393, оп. 5, ед. хр. 5, л. 23]. Недостаток квалифицированных кадров рабочих замещался молодежью, которую новые власти пытались обучать рабочим специальностям. В Минске при Генеральном комиссариате открылась школа профессионального обучения, где подростки жили в отдельном общежитии и были одеты в форму Союза белорусской молодежи [19, ф. 380, оп. 1, ед. хр. 1, л. 20].

Германские власти осуществляли административный контроль над определенными профессиями. Например, они регистрировали всех работающих и безработных медицинских работников [1, ф. 393, оп. 3, ед. хр. 11, л. 3]. Заведующий отделом охраны здоровья писал комиссару Минской округи о нехватке врачей терапевтов, инфекционистов, невропатологов, педиатров после увольнения с должности врачей евреев [1, ф. 393, оп. 3, ед. хр. 11, л. 8].

Специфическая политика нацистов в борьбе против польского движения сопротивления проявлялась в том, что к лицам польской национальности было особое отношение, их увольняли с работы. Чтобы изменить национальность, представляли властям паспорта ближайших родственников белорусов [1, ф. 393, оп. 5, ед. хр. 47, л. 10]. В городах, где местная власть была представлена лицами польской национальности, были факты запугивания учителей белорусской национальности, например в Вилейке [21, ф. 371, оп. 1, ед. хр. 11, л. 236, 242].

Увольнение провинившихся работников осуществлялось высшим руководством оккупационных организаций. Увольнение управляющих отделениями и служащих в отделениях Общественного банка происходило по согласию центрального управления [14, ф. 374, оп. 1, ед. хр. 1, л. 29]. Лишением звания адвоката занимался президент окружного суда, который предварительно ходатайствовал перед отделом юстиции Генерального комиссариата Беларусь о снятии с должности адвоката [15, ф. 396, оп. 1, ед. хр. 200, л. 1].

В период оккупации мирное население голодало. Власти разрешали предприятиям содержать подсобные хозяйства при заводах, они были даже у больниц и школ. Торфяной завод «Глиса» обменивал муку на ценности у населения. В подсобном хозяйстве выращивали рожь, ячмень, овес, гречиху с доходом в 1875 Рм. У завода была хлебопекарня, которая имела прибыль 615 Рм, мельница, 7 дойных коров (контрольный удой 25 л в сутки). На заводе работало 600 рабочих. Рабочие получали овощи от администрации завода [1, ф. 393, оп. 1, ед. хр. 51, л. 42, 45].

В период 1941–1944 гг. были открыты кустарно-ремесленные мастерские: кожевенные, кузнечно-копальные и обувные, швейные, дубильные, корзиночные и бондарные [5, ф. 370, оп. 1, ед. хр. 2308, л. 6]. В Минском окружном комиссариате списки ремесленников за 1943–1944 гг. включали дату записи, год рождения, фамилию имя и отчество, название ремесла, адрес. Список названия ремесел отражал род занятий: кузнец, сапожник, пошивщик одежды, колесник. Были профессии: слесарь, столяр, цирюльник и резинщик, бондарь, часовщик, фотограф и шорник [1, ф. 393, оп. 1, ед. хр. 60, л. 1]. Медик мог заниматься свободной практической деятельностью по специальности после получения патента. Потом он представлял дек-

ларацию о своих доходах [1, ф. 393, оп. 1, ед. хр. 12, л. 131]. Богатые нанимали для своих детей учителей. За работу учителю давали продукты и небольшую сумму денег [7, ф. 6, д. 14, ед. хр. 92, л. 27].

Таким образом, материальное положение горожан и их профессиональная деятельность определялись прагматичным отношением оккупантов к местному производству и трудовыми ресурсам. От этого зависело материальное положение рабочих, их продовольственное обеспечение и оплата труда. Социальная политика по отношению к рабочим была частью нацистской пропаганды. В результате роль профсоюзов ограничивалась благотворительностью и сбором налогов.

#### Литература

1. НА РБ. – Фонд 393. – Оп. 1, 3–5.
2. НА РБ. – Фонд 372. – Оп. 1.
3. НА РБ. – Фонд 379. – Оп. 1–2.
4. НА РБ. – Фонд 391. – Оп. 1–2.
5. НА РБ. – Фонд 370. – Оп. 1.
6. НА РБ. – Фонд 373. – Оп. 1.
7. АИМЭФ (Архив Ин-та искусствоведения, этнографии и фольклора) НАН Беларуси. – Фонд 6. – Д. 4.
8. *Минский, М.* В тисках голода / М. Минский // Народный мститель. – 1942. – 11 дек.
9. Гос. арх. Мин. обл. – Фонд 1039 – Оп. 1.
10. В лесах Белоруссии. Воспоминания советских партизан и немецких антифашистов / сост.: А.В. Семенова [и др.] – Минск, 1977.
11. *Савицкая, Я.М.* Бойцы подпольного фронта / Я.М. Савицкая. – Минск, 1982.
12. *Агаджанян, В.В.* Дороги партизанские / В.В. Агаджанян. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск, 1989.
13. НА РБ. – Фонд 378. – Оп. 1.
14. НА РБ. – Фонд 374. – Оп. 1.
15. НА РБ. – Фонд 396. – Оп. 1.
16. *Счеснович, Н.И.* Записки актера и партизана / Н.И. Счеснович. – Минск, 1976.
17. *Леонид П.* На каждом шагу вредить немцам / Леонид П. / Минский большевик. – 1944. – 31 янв.
18. Фашистская «свабода» // Народны мсцівец. – 1943. – 30 мая.
19. НА РБ. – Фонд 380. – Оп. 1.
20. *Ваупшасов, С.А.* Партизанская хроника / С.А. Ваупшасов. – М., 1961.
21. НА РБ. – Фонд 371. – Оп. 1–2.

#### Summary

This article is devoted to the professional activity of the citizens from Central Belarus in 1941–1944 years. The author analyses characteristic features of professional activity, enterprise household, the aims of trade unions; functioning, developing of manufacture workshops. The author of the article intends to portray the financial state of the workers.

22.07.2008

УДК 947/987

Л. А. Доўнар

### ГІСТАРЫЧНЫ ВОПЫТ ПАСПЯХОВАЙ ПРАДПРЫМАЛЬНІЦКАЙ ДЗЕЙНАСЦІ: МУКАМОЛЬНАЯ ВІТВОРЧАСЦЬ БССР У ПЕРЫЯД НЭПА

*Аналізуецца дзяржаўная палітыка адносна прыватнага капіталу ў мукамольнай справе ў перыяд НЭПа. Паказваюцца колькасць і ўзровень прадукцыйнасці прыватных млыноў на працягу 1920-х гг. і параўноўваецца эканамічная эфектыўнасць працы прыватных і дзяржаўных мукамольных прадпрыемстваў.*

Малы бізнес у прамысловасці забяспечвае патрэбную гнуткасць гаспадарчаму механізму, дзякуючы хуткаму рэагаванню на змены патрэб грамадства, што стварае спрыяльнае для эканомікі канкурэнтнае асяроддзе. Вопыт НЭПа ў справе выкарыстання дроб-

ных прыватных прадпрыемстваў для аднаўлення эканомікі краіны за кароткі тэрмін можна лічыць паспяховым. Ён вельмі актуальны і ў наш час, бо дробнатарнавыя прыватныя прадпрыемствы – важны кампанент рыначнай эканомікі. У артыкуле разгле-

джана дзяржаўная палітыка адносна прыватнага капіталу ў мукамольнай справе, якая тады складала аснову харчовай прамысловасці Беларусі.

Млыны працягвалі працаваць нават у цяжкі паслярэвалюцыйны перыяд і заставаліся ў прыватнай уласнасці ў 1917–1919 гг., калі актыўна праводзілася нацыяналізацыя прамысловых прадпрыемстваў. Па прадукцыйнасці млыны падзяляліся на таварныя, паўтаварныя і сялянскія. Таварны млын вырацоўваў звыш двух тысяч пудоў мукі за месяц. Тыповым прыкладам такога прадпрыемства з’яўляўся паравы млын у Барысаве, які належаў К. Рабіновічу. На ім працавалі дзесяць наёмных рабочых і чатыры служачыя. Штомесяць млын вырабляў 5 391 пудоў жытняй, 1 420 пудоў ячменнай і 279 пудоў пшанічнай мукі [1, с. 1–4]. Паўтаварныя млыны мелі вытворчую здольнасць ад 800 да 2 000 пудоў мукі ў месяц. Тыповы прыклад – вадзяны млын у Старобіне, які належаў М. Біргу. На ім працавалі тры наёмныя рабочыя. У месяц тут выраблялася 926 пудоў жытняй і 247 пудоў пшанічнай мукі [2, с. 179]. Нізкапрадукцыйныя сялянскія млыны выраблялі менш 800 пудоў мукі за месяц, працавалі не круглы год, нярэдка ўладальнікі такіх прадпрыемстваў дадаткова займаліся сельскай гаспадаркай. Так, П. Афонькаў з вёскі Шапілава Бабруйскага павета з’яўляўся ўладальнікам зямельнага надзела ў памеры 3,5 дзесяціны і ветранага млына, на якім працаваў з дапамогай аднаго наёмнага работніка. За месяц на яго мукамольным прадпрыемстве выраблялася 539 пудоў жытняй мукі [3, с. 59].

У 1921 г. савецкая ўлада паспрабавала абмежаваць удзел прыватнага капіталу ў мукамольнай справе. Паводле дэкрэта СНК ССРБ ад 15 студзеня 1921 г. усе таварныя млыны падлягалі нацыяналізацыі. Паўтаварныя млыны пераходзілі ў дзяржаўную ўласнасць тады, калі яны знаходзіліся ў гарадскіх мясцовасцях. Сялянскія млыны заставаліся ў прыватнай уласнасці [4, с. 4]. План № 2559 пра перавод высокапрадукцыйных млыноў у дзяржаўную ўласнасць пачаў дзейнічаць 3 мая 1921 г. Аднак ён быў рэалізаваны толькі часткова. Так, з 65 таварных млыноў Мінскага павета былі нацыяналізаваны 22, астатнія засталіся ў прыватнай уласнасці [5, с. 4]. Гэта адбылося таму, што дэкрэт СНК РСФСР ад 17 мая 1921 г. забараніў далейшую нацыяналізацыю [6, с. 53].

Дзяржаве не ўдалося добра наладзіць мукамольную справу. У БССР з 346 нацыяналізаваных млыноў працавала 123 прадпрыемствы [7, с. 7]. Усе дзяржаўныя млыны Мазырскага павета замест прыбыткаў прынеслі саўгасам толькі страты. Прычынамі такога становішча былі і нястача паліва, і паламанае абсталяванне, і несумленнасць тых, хто кіраваў працай дзяржаўных млыноў. Напрыклад, Г. Груман, кіраўнік самага прыбыткавага ў Бабруйску нацыяналізаванага паравога млына, прадаў на рынку ўсё атрыманае для памолу збожжа і ўцёк у невядомым напрамку [8, с. 122]. Таму ў 1921–1922 гг. многія таварныя і паўтаварныя млыны вярталіся былым гаспадарам пры ўмове, што яны ў судзе маглі дакументальна пацвердзіць сваё права ўласнасці. Так, 12 лютага 1921 г. народны суд Барысаўскай акругі прызнаў А. Рэнштэйна ўладальнікам паравога млына ў мястэчку Чарняўка і пастанавіў перадаць яму прадпрыемства. Для гэтага спатрэбілася нават ануляваць дагавор на арэнду гэтага млына, які быў заключаны

паміж Наркамземам і Аздзячынскім спажывецкім таварыствам [8, с. 71]. У выніку такіх судовых рашэнняў з 33 таварных млыноў, арандаваных кааператывнымі арганізацыямі, 26 былі аддадзены былым гаспадарам.

Згодна з пастановай СНК БССР ад 30 верасня 1921 г. усе прыватныя асобы, якія арандавалі млын больш за 10 гадоў, лічыліся ўмоўнымі уласнікамі. Некаторым з іх удалося стаць юрыдычнымі ўласнікамі [9, с. 4]. Паказальнай з’яўляецца справа І. Упарта. Рашэннем Народнага суда Мінскага павета ад 25 лістапада 1921 г. ён быў прызнаны ўмоўным уласнікам млына ў Старасельскай воласці. У сакавіку 1922 г. І. Упарт звярнуўся ў Наркамзем з мэтай атрымаць статус юрыдычнага ўласніка млына. Наркамзем адмовіў яму па прычыне «высокай прадукцыйнасці прадпрыемства». Аднак 19 мая 1922 г. Наркам юстыцыі Беларусі разгледзеў гэту справу ў парадку судовага кантролю і выдаў І. Упарту пасведчанне прыватнага ўласніка млына [10, с. 107].

У выніку такой «рэпрыватызацыі» за 1921–1922 гг. колькасць прыватных млыноў павялічылася ў 1,2 раза і складала 732 прадпрыемствы. Трэба адзначыць, што ўсе прыватныя млыны знаходзіліся пад кантролем дзяржаўных устаноў мясцовага кіравання. Наркамхарч вызначаў раён дзейнасці кожнага млына, Наркамзем сачыў за іх тэхнічнымі станам і веў улік збожжа, якое млынары атрымлівалі ў якасці платы за памол, Галоўмука займалася агульнай статыстыкай [11, с. 67].

Пастановай СНК(Б) ад 26 мая 1922 г. народным судам было забаронена разглядаць прэтэнзіі прыватных асоб аб прызнанні іх юрыдычнымі ўласнікамі млыноў [12, с. 32]. Гэта рашэнне было выклікана прэтэнстам з боку мясцовых саветаў. Яны выступалі супраць перадачы нацыяналізаваных млыноў у прыватную ўласнасць, бо «дзейнасць млыноў – асноўная крыніца даходу для мясцовага бюджэту» [9, с. 10]. Нацыяналізаваныя млыны больш не вярталіся ў прыватную ўласнасць, але яны актыўна здаваліся ў арэнду. У якасці арандатараў перавага аддавалася кааператывным арганізацыям. Іх нават вызвалілі ад залогоў у памеры 5 млн руб., які выплачвалі прыватныя арандатары [13, с. 6]. Прыватным асобам нярэдка здаваліся ў арэнду не самі млыны, а толькі зямельныя ўчасткі для гэтых прадпрыемстваў. Напрыклад, 3 студзеня 1922 г. Мінскі аддзел народнай гаспадаркі пры Наркамземе заключыў з А. Міньковым дагавор аб арэндзе «месца для вадзянога млына ў маёнтку Красналукі Барысаўскай акругі». На працягу года А. Мінькоў павінен быў на свае сродкі пабудаваць тут млын, зерняцёрку, мост праз раку Піціч, жылы дом і гаспадарчыя памяшканні, а затым наняць рабочых і наладзіць мукамольную справу. Арэндную плату трэба было штомесяць выплачваць у памеры 240 пудоў жытняй, 100 пудоў аўсянай і 60 пудоў ячменнай мукі. Акрамя таго, А. Мінькоў павінен быў кожны месяц перамольваць 150 пудоў збожжа для саўгаса Прылукі. Наркамзем не браў на сябе ніякіх абавязкаў па дапамозе ў будаўніцтве млына, затое невыкананне дагавору з боку арандатара пагражала апошняму судовай адказнасцю. Праз пяць гадоў тэрмін арэнды завяршаўся, а значыць млын, зерняцёрка і гаспадарчыя памяшканні пераходзілі ва ўласнасць Наркамзема Беларусі [14, с. 212–213].

Нягледзячы на жорсткія ўмовы, прыватнікі ахвотна бралі млыны ў арэнду. З чэрвеня па кастрычнік



1922 г. імі было арандавана 25 млыноў [10, с. 57]. Усяго за 1922 г. прыватныя асобы арандавалі ў дзяржавы 71 млын [15, с. 60]. Большасць прадпрымальнікаў лічылі за лепшае будаваць млыны на ўласнай зямлі. На гэту справу яны маглі атрымаць беспрацэнтны крэдыт. Прадпрымальніку трэба было саставіць прыходна-расходны каштарыс будучага прадпрыемства і прад'явіць яго ў губземаддзел. Там абмяркоўвалі пытанне, наколькі мэтазгодна пабудова новага млына ў дадзеным рэгіёне. У выпадку станючага рашэння прадпрымальніку выдавалі крэдыт на год пры ўмове, што ён кожны месяц будзе даваць пісьмовую справаздачу пра тое, куды пайшлі крэдытныя сродкі [11, с. 69].

У 1924 г. млыны ў БССР па форме ўласнасці і тэхнічным абсталяванні размеркаваліся наступным чынам (табліца):

Табліца – Колькасць млыноў у 1924 г.

Млыны	Прыватныя	Кааператыўныя	Дзяржаўныя	Усяго
Паравыя	212	34	49	295
Газагенератарныя	1			1
Нафтавыя	58	2	1	61
Вадзяныя	575	50	33	658
Ветраныя	1281	7		1288
Конныя	61	5	6	73
Усяго	2 188	98	89	2 375

Крыніца: [22, с. 51]

і ўладальніка млына, бо падаткі ён плаціў як за адно прадпрыемства.

На прыватных млынах працавала 4 867 рабочых [28, с. 4]. Гэта самае інтэнсіўнае выкарыстанне наёмнай працы ў параўнанні з іншымі прыватнымі прадпрыемствамі, прычым заробкі рабочых на прыватных млынах перавышалі даваены ўзровень [29, с. 30].

Для вясковых жыхароў, якія з'яўляліся ўладальнікамі млыноў, было лепш не наймаць рабочых, а мець зямельны надзел. Гэта вызвала іх ад прамысловых падаткаў, бо яны лічыліся сялянамі, для якіх промысел носіць дапаможны да сельскай гаспадаркі характар. Напрыклад, Д. Бялевіч з вёскі Хаўлянка Мінскай акругі меў 3,8 дзесяцін зямлі, а на млыне працаваў адзін. Згодна з заканадаўствам 1925 г. ён вызваляўся ад выплаты прамысловых падаткаў і плаціў толькі агульны сельскагаспадарчы падатак. Прыбытак ад яго млына складаў 373 руб. за паўгоддзе [30, с. 11].

Становішча змянілася 24 верасня 1926 г., калі СНК СССР прыняў новае заканадаўства аб прамысловым падатку. У млынароў адабралі ўсе падатковыя льготы, палічыўшы, што «нават пры адсутнасці наёмных рабочых млыны, зерняцёркі і алейні з'яўляюцца не саматужнымі прадпрыемствамі, а прамысловымі ўстановамі» [61, с. 27]. Цяпер млынары, якія дадаткова апрацоўвалі ўласныя зямельны надзел, павінны былі плаціць і сельскагаспадарчы, і прамысловы падаткі.

Уладальнікі высокапрадукцыйных млыноў маглі наймаць рабочых, не асцерагаючыся рэзкага павышэння прамысловага падатку. Справа ў тым, што разрад млына залежыў не ад колькасці наёмных рабочых, як у іншых прыватных прадпрыемствах, а ад тэхнічных характарыстык прадпрыемства [17, с. 6]. Калі дыяметр жорнаў складаў 1,5 м., млын адносіўся да першага разраду, млыны другога разраду мелі памер млынавых камянёў 1,5–2,5 м., да пятага разраду адносілі

Прыведзеныя лічбы сведчаць, што звыш 90 % млыноў знаходзіліся ў прыватнай уласнасці. Найбольшая колькасць таварных млыноў была ў Бабруйскай акрузе. У Мінскай акрузе дамінавалі вадзяныя млыны, а ў Калінінскай – ветракі [24, с. 75].

У сярэдзіне 1920-х гг. 312 прадпрымальнікаў акрамя млына трымалі іншыя вытворчыя прадпрыемствы. Так, К. Кернштэйну з Мінска належалі паравы млын і зерняцёрка [25, с. 19], І. Дашкевічу з Бабруйскага павета – млын, зернецёрка і лесапільня [3, с. 6], у Р. Ліўшыца ў Паставах меліся млын, зерняцёрка і алейня [26, с. 3], І. Гольдэнберг з Ігуменскага павета з'яўляўся ўладальнікам паравога млына, зерняцёркі, сукнавалкі і ваўначоскі [27, с. 110]. Даход гаспадара такога харчова-прамысловага комплексу нярэдка перавышаў сумарны даход уладальніка зерняцёркі

млыны з дыяметрам жорнаў 4–6 м. і г. д. Для паравых і нафтавых млыноў адзін метр даўжыні рабочых вальцаў адпавядаў тром метрам даўжыні жорнаў у дыяметры [18, с. 16]. Таму нярэдка здаралася, што млынары з аднолькавай колькасцю наёмных рабочых маглі плаціць розныя сумы патэнтнага збору. Так, мельнік С. Эстэркін з вёскі Бялынічы Магілёўскай акругі меў шэсць рабочых. Ён плаціў патэнтны збор у памеры 60 руб. і параўнальны збор у памеры 10 % ад абароту [19, с. 68]. Млынар Л. Левін з Віцебска таксама меў шэсць наёмных рабочых, але быў вымушаны купляць патэнт коштам 80 руб., а памер параўнальнага збору склаў 14 % ад абароту [20, с. 50].

Адмоўнае стаўленне да прыватных млынароў было выказана на пленуме ЦК КП(б)Б 26 красавіка 1926 г., дзе ў выніку абмеркавання тэмы «Мясцовая прамысловасць БССР» прыйшлі да высновы, што «вакол млыноў можна аб'яднаць сялянства», а факт знаходжання іх у прыватных руках значна аслабляў магчымасць дзяржаўнага кіравання вёскай [21, с. 23]. На пасяджэнні Наркамгандлю БССР ад 14 чэрвеня 1926 г. млынароў абвінавацілі ў «дэзарганізацыі хлебнага рынку». Справа ў тым, што сяляне разлічваліся з млынарамі за памол зернем. Сартавы памол каштаваў пяць фунтаў зерня за пуд мукі, а просты памол – тры фунты зерня за пуд мукі. У 1924 г. мельнікі атрымалі 6 574 407 пудоў збожжа ў якасці платы за памол, а дзяржаўныя хлебнарыхтоўшчыкі атрымалі толькі 4 519 400 пудоў збожжа. У млынароў куплялі муку прыватныя гандляры і пастаўлялі яе прыватным пекарам. Гэта значна аслабляла дзяржаўны кантроль над харчовай прамысловасцю і над сельскай гаспадаркай [22, с. 91]. Была ліквідавана практыка натуральнага разліку. Плата за памол цяпер спаганялася паводле ставак Наркамганлю. За правільнасцю атрымання млынарамі грашовай платы з кліентаў сачылі спецыяльна прызначаныя кантралёры [23, с. 18].

Згодна з пастановай эканамічнай нарады СНК БССР ад 11 чэрвеня 1926 г. дзяржаўныя і кааператыўныя арганізацыі, звязаныя з сельскай гаспадаркай, былі абавязаны будаваць новыя і ўдасканальваць старыя млыны. На гэта ім рэгулярна выдзяляліся неабходныя сродкі [23, с. 22]. У той жа час пастановай эканамічнай нарады пры СНК БССР ад 16 верасня 1926 г. прыватнікам было забаронена будаваць або рамантаваць таварныя ці паўтаварныя млыны без папярэдняга дазволу Наркамгандлю і эканамічнай нарады БССР [23, с. 21–25]. За 1926–1930 гг. ні адзін прадпрымальнік не змог атрымаць такі дазвол.

Пастанова эканамічнай нарады СНК БССР ад 6 верасня 1926 г. патрабавала ад усіх дзяржустаноў кіравацца наступным прынцыпам: «Прыватнікам здаваць у арэнду млыны толькі тады, калі ад іх адмовяцца кааператыўныя арганізацыі, і толькі тыя млыны, якім патрэбны капітальны рамонт» [31, с. 191]. Пастанова эканамічнай нарады СНК БССР ад 25 кастрычніка 1926 г. загадала адабраць млыны, якія знаходзіліся ў распараджэнні ўмоўных уладальнікаў, і перадаць іх райвыканкамам [23, с. 21–25]. Гэта дазволіла абмежаваць арэнду млыноў прыватнымі асобамі.

Вынікам усіх мер савецкай дзяржавы, накіраваных супраць уладальнікаў таварных і паўтаварных млыноў, стала зніжэнне абароту высокапрадукцыйных прыватных млыноў на 25,4 % за 1925–1926 гг. [32, с. 50].

Тым не менш прыватны капітал захаваў дамінуючае становішча ў мукамольнай вытворчасці. Галоўную ролю ігралі прыватныя сялянскія млыны, колькасць якіх за 1924–1928 гг. павялічылася на 53,4 % і склала 2 880 прадпрыемстваў. Млыны гэтага тыпу будаваліся ў вёсках і сялянцам было зручней карыстацца іх паслугамі, чым везці сваё збожжа ў мястэчка ці ў горад, дзе звычайна размяшчаліся таварныя млыны.

Акрамя таго, на сялянскіх млынах выкарыстоўвалі танную энергію вады ці ветру, таму цэны за памол былі ніжэй, чым на нафтавых, газагенератарных і паравых млынах [23, с. 18]. У выніку на прыватных млынах апрацоўвалася 68 (22 %), на дзяржаўных – 21 (77 %), а на кааператыўных – 10 % збожжа [23, с. 17]. Відавочна, што высокапрадукцыйным дзяржаўным і кааператыўным млынам не ўдалося выцесніць прымітыўныя сялянскія млыны.

У пастанове эканамічнай нарады СНК БССР ад 21 сакавіка 1929 г. адзначалася, што «нагрузка сялянскіх млыноў з'яўляецца больш забяспечанай, чым нагрузка таварных і паўтаварных млыноў. Гэта галоўная прычына стратнасці мукамольнай вытворчасці для дзяржавы». Акруговым выканаўчым камітэтам было загадана наладзіць кантроль за тым, каб асноўная частка збожжа ішла на дзяржаўныя млыны. Канчатковую перамогу над прыватнымі мукамоламі савецкая дзяржава атрымала пасля калектывізацыі, калі ўсе сялянскія млыны сталі калгаснай уласнасцю.

Такім чынам, дзейнасць млыноў мела выключную важнасць як для харчовай прамысловасці, так і для сельскай гаспадаркі БССР у 1920-я гг. Большасць млыноў знаходзілася ў прыватных асоб, млынары інтэнсіўна выкарыстоўвалі наёмную рабочую сілу. Адносна ўладальнікаў мукамольных прадпрыемстваў савецкая ўлада праводзіла палітыку «дыферынцыраванага абмежавання». Яна заключалася ў тым, што дзяржава імкнулася рэгуляваць прыбыткі ўладальнікаў і арандатараў таварных млыноў, а дзейнасць уладальнікаў сялянскіх млыноў амаль не закраналася. Таму ў канцы 1920-х гг. у прыватнай уласнасці засталіся толькі сялянскія млыны, якія захавалі сваё эканамічнае становішча на былым узроўні.

#### Літаратура, крыніцы

1. НА РБ. – Фонд 30. – Оп. 1. – Д. 1373. Сведения о работе частной мельницы Рабиновича К. в Борисове за 1921 г.
2. НА РБ. – Фонд 30. – Оп. 1. – Д. 1309. Статистические сведения о количестве промышленных заведений в Слуцком уезде за 1920 г.
3. НА РБ. – Фонд 30. – Оп. 1. – Д. 1312. Статистические сведения о количестве промышленных заведений в Бобруйском уезде за 1920–23 гг.
4. НА РБ. – Фонд 48. – Оп. 1. – Д. 5. – Декреты СНК БССР о разграничении подчиненности кустарных ссудо-сберегательных товариществ.
5. НА РБ. – Фонд 63. – Оп. 1. – Д. 567. Приказы и циркуляры ВСНХ РСФСР и СНК БССР (25 июля – 15 авг. 1921 г.).
6. НА РБ. – Фонд 63. – Оп. 1. – Д. 596. Выписки из протоколов заседаний президиума СНК БССР за 1921 г.
7. НА РБ. – Фонд 332. – Оп. 1. – Д. 1009. Списки и анкеты владельцев мельниц по уездам БССР за 1921 г.
8. НА РБ. – Фонд 332. – Оп. 1. – Д. 980. Постановления СНК БССР от 30 сентября 1921 г. о порядке сдачи в аренду мельниц и круподерок.
9. НА РБ. – Фонд 7. – Оп. 1. – Д. 273. Протокол № 55 заседания СНК БССР от 31 марта 1926 г. и приложение к нему.
10. НА РБ. – Фонд 53. – Оп. 1. – Д. 7. Отчеты и ведомости унитарима Минского уезда о работе мельниц, сданных в аренду в 1921/22 гг.
11. НА РБ. – Фонд 63. – Оп. 1. – Д. 131. Протоколы межведомственных совещаний по вопросу упорядочения работы мельниц (1920 г.– 1921 г.).
12. НА РБ. – Фонд 15. – Оп. 1. – Д. 28. Протоколы заседаний СНК БССР (17 дек. 1921 г.– 27 дек. 1924 г.).
13. НА РБ. – Фонд 53. – Оп. 1. – Д. 9. Отчеты Мозырского уездного унитарима о работе мельниц Мозырского уезда, договоры об аренде мельниц за 1922 г.
14. НА РБ. – Фонд 53. – Оп. 2. – Д. 212. Список частных товарных мельниц.
15. НА РБ. – Фонд 18. – Оп. 1. – Д. 11. Постановления Наркомпрода БССР за 1922 г.
16. НА РБ. – Фонд 93. – Оп. 1. – Д. 2931. Постановления ВЦИК и СНК СССР, инструкции Наркомфина СССР (октябрь 1925 г.– сентябрь 1926 г.).
17. Рак, Р. Да пытання геаграфічнага размяшчэння дробнарамесніцкай вытворчасці ў Беларусі / Р. Рак. – Мінск, 1932.
18. Пінчук, А. Прамысловы і падаходны падатак. / А. Пінчук. – Мінск, 1926.
19. НА РБ. – Фонд 30. – Оп. 2. – Д. 1162. Статистические сведения о количестве частных предприятий в Могилеве в 1926 г.
20. НА РБ. – Фонд 30. – Оп. 2. – Д. 1155. Статистические сведения о количестве частных предприятий в Витебске в 1926 г.
21. Карклин, М. Местная промышленность БССР и наши задачи / М. Карклин // Савецкае будаўніцтва. – 1926. – № 5. – С. 19–28.

22. НА РБ. – Фонд 18. – Оп. 2. – Д. 92. Протоколы заседаний ЭКОСО и Госплана БССР (25 мая – 7 окт. 1926 г.).  
 23. НА РБ. – Фонд 18. – Оп. 1. – Д. 549. Постановления, протоколы заседаний ЭКОСО БССР за 1927 г.  
 24. *Ниневич, Г.* К вопросу о реконструкции мукомольного дела / Г. Ниневич // Савецкае будаўніцтва. – 1927. – № 1. – С. 70–76.  
 25. НА РБ. – Фонд 30. – Оп. 1. – Д. 1891. Сведения о работе частной мельницы братьев Кернштейн в Витебске за 1921 г.  
 26. НА РБ. – Фонд 30. – Оп. 4. – Д. 11. Список промышленных предприятий Речицкого уезда за 1922–1924 гг.  
 27. НА РБ. – Фонд 30. – Оп. 1. – Д. 1708а. Список промышленных предприятий БССР за 1922–23 гг.  
 28. НА РБ. – Фонд 53. – Оп. 2. – Д. 716. Циркуляры Белсельтреста, переписка с Наркомземом БССР (15 дек. 1926 г.– 4 янв. 1928 г.).  
 29. *Вагер, Л.* Заработная плата промышленных рабочих Беларуси / Л. Вагер // Савецкае будаўніцтва. – 1924. – № 1. – С. 26–36.  
 30. НА РБ. – Фонд 30. – Оп. 2. – Д. 1160. Статистические сведения о количестве частных предприятий в Минском округе в 1926 г.  
 31. НА РБ. – Фонд 7. – Оп. 1. – Д. 262. Постановление и выписка из протоколов заседаний СНК СССР и БССР (18 января 1926 г.– 4 января 1927 г.).  
 32. *Писарик, С.С.* Некоторые динамические показатели нецензурной промышленности 1926–1927 гг. / С.С. Писарик // Савецкае будаўніцтва. – 1929. – № 1. – С. 43–53.  
 33. НА РБ. – Фонд 48. – Оп. 1. – Д. 185. Договор отдела снабжения Наркомзема БССР с кустарями за 1921 г.

#### Summary

The article is devoted to work of flour mills in BSSR during the period of NEP. Mills were of great importance for the industry processing foodstuff and for agriculture. In 1920th years the majority of flour mills of BSSR belonged to the private people. The state aspired to limit millers' profit with the help of economic and administrative methods.

19.02.2009

УДК 940

Т. В. Казаченок

### СОЗДАНИЕ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ «ОТЕЧЕСТВЕННОГО ФРОНТА» В АВСТРИИ (1933–1937 гг.)

*Актуализируется тема деятельности политической австрийской организации «Отечественный фронт» (ОФ), которая не выступала объектом исследования белорусской и российской историографии. Призванный «стать носителем государственной идеологии», своей целью он ставил «политическое и культурное единение всех государственных подданных, выступающих за независимую, христианскую, немецкую, сословную Австрию и подчиняющихся руководителю Отечественного фронта». С принятием Конституции 1 мая 1934 г., «Отечественный фронт» был объявлен «единственным носителем политического волеизъявления австрийцев». В исследовании использованы материалы РГАСПИ, РГВА (г. Москва), монографии и статьи зарубежных авторов, документы по истории первой Австрийской республики, протоколы заседаний Совета Министров, а также стенограммы выступлений канцлера Э. Дольфуса.*

Подъем национал-социалистического движения в Австрии, открыто пропагандирующего аншлюс, нес реальную угрозу суверенитету страны. Противостоять ему, а заодно стать «носителем австрийской государственной идеологии», призвана была общенациональная политическая организация «Отечественный фронт» («Vaterlaendische Front») [далее – ОФ], основанная 21 мая 1933 г. канцлером Э. Дольфусом. Ее цель заключалась в объединении «всех государственных подданных, выступающих за независимую, христианскую, немецкую, сословную Австрию и подчиняющихся руководителю Отечественного фронта или назначенному им приемнику» [1, S. 108]. В советской, российской и белорусской историографии «Отечественный фронт» не являлся объектом научного исследования. Центрами изучения его истории до сих пор остаются Австрия и Германия. Среди работ зарубежных авторов следует выделить монографии Л. Райхольда «Борьба за Австрию», М. Ехума «Первая республика в документах и иллюстрациях», Л. Едлика «От старой к новой Австрии», в которых представлен анализ процессу становления ОФ, его целям, идеологии и роли в политической жизни государства. В труде Ф. Л. Карстена «Фашизм в Австрии» особое внимание уделено отношениям между хеймве-

рами и «Отечественным фронтом», рассматриваются факторы, влиявшие на численность и деятельность этой организации. Цель статьи – анализ истории формирования и развития «Отечественного фронта» и его вклада в политику австрофашизма.

Идея создания массовой патриотической организации возникла у руководства Австрии до прихода Гитлера к власти. «Австриец, – говорил в беседе с Дольфусом федеральный руководитель хеймверов Э. Штаремберг, – должен быть уверенным в том, что есть сила, которая защитит его от нацизма и непостоянства, а служащий, офицер, жандарм и полицейский должны... определиться, кого они больше боятся – Нас или нацизм? ...Мы должны противопоставить национал-социалистическому террору более сильный террор» [2, S. 219]. Дольфус не возражал, а Штаремберг отправился в Италию просить денег у Муссолини.

21 мая 1933 г. был образован «Отечественный фронт» под руководством Э. Дольфуса. Структура организации, опиравшейся на «принцип фюрерства», была «иерархичной и военизированной по образцу фашистских партий». Фюрер обладал абсолютной властью над подчиненными, единственной обязанностью которых являлось беспрекословное исполнение его приказов [3, S. 220]. Он назначал своих

представителей на местах, а также в совет ОФ, наделенный правом совещательного голоса. Особенностью фронта было отсутствие программы. То, что новая организация не является политической партией, а Австрия однопартийным государством, будет неоднократно заявлено в 1934 г. Так, К. Шушниг в речи, опубликованной 1 ноября 1934 г. в «Райхспост», заявил о существенном отличии ОФ от партии [4, л. 97–98]. Условием вступления в «Отечественный фронт» была приверженность «независимой, христианской, немецкой, организованной по сословному принципу» Австрии. При этом в расчет не бралась «абсолютная свобода мнений», господствующая в рамках данной организации [3, S. 221]. Гарантом тесного сотрудничества ОФ с государством выступал фюрер и канцлер в одном лице.

Поскольку ОФ считал себя надпартийным объединением «всех австрийцев, думающих, чувствующих и действующих патриотически», правительство ожидало, что в него вступят не только государственные служащие, но также многочисленные объединения и организации. Дольфус думал даже о включении в состав фронта социалистов, однако под влиянием хеймверов вынужден был отказаться от этой идеи.

После роспуска КПА (26.05.1933) и НСДАП (19.06.1933) у правительства было «два возможных варианта действий: или перейти по аналогии с Третьим рейхом к однопартийной системе, сделав Христианско-социальную партию (ХСП) единственной политической силой, или отказаться от партий в принципе. Необходимо учитывать, что ХСП, как состоявшаяся партия, не могла привлечь на свою сторону убежденных оппонентов, включая тех, кто был готов к сотрудничеству в новом государстве» [4, л. 96]. Рядом с «Отечественным фронтом» для нее не было места, и она приняла решение о самороспуске. Бывший канцлер И. Зейпель (ХСП) придерживался той точки зрения, что «государственная политика превыше партийной» [там же]. Согласно сообщению в «Райхспост» от 31 мая 1933 г., «на заседании федерального партийного руководства... единогласно было принято следующее решение: ХСП приветствует образование «Отечественного фронта», его руководство в лице канцлера Дольфуса, принципиально выступает за вступление в его ряды и призывает сделать это близкие по характеру к ней союзы... Членский взнос составляет 2,40 шиллинга в год (для безработных и пенсионеров 1 шиллинг)...» [5, S. 241]. Съезд «Объединения благородных католиков», по сообщению «Арбайтер-Цайтунг» от 7 июня 1933 г., принял единогласное решение войти в ОФ. 10 июня его примеру последовала «Католическая имперская организация женщин Австрии» [5, S. 241]. По мнению ученого Ф. Крайслера, группы и объединения, вступавшие во фронт, пытались «обезопасить себя, так как опасались потери своего политического влияния» [6, S. 220].

В своих речах Дольфус неоднократно агитировал за вступление в «Отечественный фронт». Во время одного из митингов в 1933 г. он сказал: «Я призываю наш христианско-немецкий народ в альпийских странах, старого и молодого, в австрийский Отечествонный союз. Мы будем верны земле наших предков, знамени наших отцов, будем сегодня решать задачи и надеяться на то, что построим для наших детей лучшую и более счастливую Австрию» [7, S. 73–74]. На обложке членского билета ОФ имелись следующие

слова: «Носи с гордостью красно-бело-красный значок, это цвета Австрии! Твой брат, твоя сестра, твои родители, твои родственники, твои друзья, твои знакомые уже члены «Отечественного фронта»? Все верные родине австрийцы должны образовать непродолимую стену, которая сделает врагов нашей родины бессильными. Если понадобится, Австрия станет превыше всего!» [8, л. 7].

11 сентября 1933 г. канцлер выступил с речью на площади Трабреннплатц в Вене по случаю первого слета ОФ, который он охарактеризовал следующим образом: «Отечественный фронт является на сегодня не простой суммой двух или трех партий, а внутренне независимым массовым национальным движением, которое хочет присоединить к себе всех тех, кто признает Австрию своей немецкой родиной, в котором каждый, кто носит эмблему Отечествонного фронта, обязуется акцентировать внимание на единстве, отвергать разделения и не принадлежать движению, целью которого являются классовая борьба или культуркампф» [7, S. 40]. Далее он заявил: «Все мы, носящие общие опознавательные эмблемы, ... хотим принадлежать к Отечествонному фронту, что является признаком желанья содействовать строительству нашей родины на христианской и сословной основе, а также преодолеть классовое государство» [7, S. 41]. Во время выступления канцлера была впервые представлена символика «Отечествонного фронта»: значок с красно-бело-красными металлическими полосками, а также изображенный на белом фоне красный крукенкройц, напоминающий нацистский крест.

Составлявшая основу «Отечествонного фронта» ХСП рассматривалась хеймверами в качестве главного соперника в борьбе за власть. После исключения из правительства на сентябрьском заседании 1933 г. военизированные организации взяли курс на коллективное вступление в «Отечествонный фронт», стремясь «наполнить его своим духом». Парламентское представительство хеймверов – хайматблок – было расформировано [3, S. 221]. Несмотря на это, в организацию вступили только верные правительство руководители хеймверов – Э. Фей, Э. Штаремберг и Р. Штайдле [9, S. 163].

В октябре в знак обретенного единства Дольфус назначил Штаремберга своим заместителем. Об этом сообщает «Арбайтер-Цайтунг» 13 октября 1933 г. [5, S. 242]. На одном из праздничных митингов Штаремберг отметил, что с образованием «Отечествонного фронта» все партийные организации «становятся бесполезными». Одновременно он, вице-канцлер Фей и Штайдле заявили, что не отказываются от своей цели установить фашистский режим в Австрии [3, S. 221]. Руководители хеймверов стремились занять руководящие посты и в правительстве, и в ОФ. Свои амбиции не скрывали также члены ХСП. На вопрос журналиста, стал ли Дольфус главой хеймверов после назначения Штаремберга его заместителем, последний ответил, он есть и остается «главным руководителем» хеймверов, «совершенно самостоятельным и независимым», а его назначение – это очередной шаг «на пути утверждения... особого фашистского государственного мировоззрения в Австрии» [3, S. 222].

Согласно Конституции 1 мая 1934 г. ОФ был объявлен единственным законным выразителем политической воли народа, что способствовало укреплению



его роли в государственной жизни. Вместе с тем «было бы большой ошибкой переоценивать политическое значение Отечественного фронта, его роль в утверждении авторитарного правительства, ...которое не смогло завоевать политико-революционного характера, как национал-социалистическое правительство в Германии или фашистский режим в Италии,— констатировал в секретном меморандуме один из разработчиков конституционного проекта Р. Хехт.— ...Отечественный фронт не приобрел значения основополагающего революционного народного движения, как это было характерно для национал-социализма и фашизма. ...Необходимо еще приложить немало усилий, чтобы теснее объединить разрозненные части Отечественного фронта. ...Исключено, что ХСП, хеймверы и части национально-сословного фронта действительно в нем растворятся, что из них образуется целостное, единое, австрийское, мощное народное движение» [10, S. 229]. В отличие от НСДАП или фашистской партии Италии политическая власть ОФ была фиктивной, хотя бы потому, что он был образован сверху — государственным актом, а на руководящие в нем посты делегировались служащие администрации и правительства. «В действительности «Отечественный фронт» был коалицией ХСП и хеймверов, с одной стороны, и организационным вспомогательным средством канцлера» и «инструментом авторитарного руководства государством», с другой» [11, S. 70].

События 1935 г. подтверждают, что политическому режиму в Австрии так и не удалось преодолеть разногласия и различия в характере несущих его элементов. ОФ объединил не лояльных приверженцев режима, а многочисленных оппортунистов и пассивных граждан. В апреле один из служащих правительства сообщал, что «Отечественный фронт делает ошибку, наслаждаясь привлечением в свои ряды как можно большего количества людей. Вместо того чтобы объединить меньше сил, но на 100 % австрийских, и вести борьбу за Австрию, привлекаются члены, которые не являются его сторонниками и представляют собой ненадежную банду» [12, S. 182]. Таким образом, возложившие на ОФ надежды не оправдывались. Он стал «местом сбора членов, ...которые носят его символику и оплачивают взносы, вступают в него по оппортунистским мотивам, не интересуясь сущностью и задачами» фронта [3, S. 222]. По этому поводу у К. Реннера был анекдот, который довольно точно передает суть вопроса: «Руководитель Отечественного фронта приходит в одну из общин и спрашивает, как настроено местное население: «Половина коричневая!»,— отвечают ему. «А вторая половина?»,— продолжает он. — «Красная!» — «А кто же тогда в Отечественном фронте?» — «В нем мы все!» [12, S. 154].

Попытка ОФ объединить под одной крышей различные в идеологическом плане организации, не обладав крепким фундаментом и единой волей, привела к разобщенности, конкуренции и соперничеству. Поскольку хеймверы видели в организации приемника ХСП, которую считали препятствием на пути установления австрофашизма, их отношение к фронту было отрицательным. Штаремберг, несмотря на свой пост, выступал против вхождения хеймверов в ОФ. «Если вы не доверяете фронту,— говорил он,— то я разделяю ваше недоверие!» [3, S. 223]. Руководители хеймверов стремились к гегемонии в организации,

поэтому были не готовы ей подчиниться. У них отсутствовала и общность интересов с правительством.

В своем стремлении к преодолению клерикального курса правительства во многих местностях Верхней Австрии хеймверы начали агитацию за переход на сторону национал-социалистов. Наглядным примером тому служит речь руководителя местного хеймвера, опубликованная 29 марта в «Райхспост»: «Мы придерживаемся той точки зрения, что Австрия — это немецкое и католическое государство, однако католичество и клерикализм не одно и то же. «Католичество» является для нас религиозным понятием, которое мы признаем. «Клерикализм» — понятие партийное, которое мы со всей решительностью отвергаем. ...Мы хотим не нашего абсолютизма, а абсолютизма Отечественного фронта» [4, л. 100]. В Тироле хеймверы также выступили против засилья ХСП в правительстве. ОФ, по их мнению, не являлся носителем государственных идей и приверженцем фашизма [3, S. 225].

Сложное экономическое положение, безработица и рост цен влияли на политические настроения в австрийском обществе. Поскольку «принадлежность к ОФ превратилась в обязательное условие продвижения по служебной лестнице, он стал рассматриваться как некая социальная гарантия, а не политический союз убежденных защитников независимости Австрии [13, S. 64]. О силе влияния экономических мотивов на политическую позицию свидетельствует следующее изречение: «Мы — определенно хорошие австрийцы, но хотим жить и существовать, и на это мы имеем право» [3, S. 250]. Руководитель г. Эфендинга в Верхней Австрии сообщал дирекции службы безопасности: «Многие люди являются членами «Отечественного фронта» не из патриотической любви к Австрии, а по иным причинам», самая очевидная из которых — предпочтение его членов при найме на работу» [3, S. 250]. В этом округе по данным на октябрь 1935 г. членами фронта являлось 24 % взрослого населения; в округе Фрайштадт — 26 %, а в мае 1936 г. — около 50 %. В Линце численность народофронтовцев в ноябре 1935 г. достигала 45–50 % населения, в Бургенланде в июне 1935 г. — 23 %, а в апреле 1937 г. — более 38 % [3, S. 251]. Особое внимание правительство уделяло работе с подрастающим поколением. Согласно «Кронен-Цайтунг» от 29 августа 1936 г. вся австрийская молодежь объединяется в новую, основанную «Отечественным фронтом» организацию — «Австрийский молодой народ» («Oesterreichisches Jungvolk») [5, S. 439]. Несмотря на общий рост численности членов ОФ с 1 млн в 1934 г. до 2 млн в 1935 г., фронт превращался в «обязательную организацию без ударной силы» [2, S. 275].

На протяжении 1935 г. все отчетливее проявлялись не только противоречия между фронтом и военными союзами, но и конфликты в рядах последних. Выход из сложившейся ситуации канцлер видел в роспуске хеймверов. После отставки Штаремберга 15 мая 1936 г. управление ОФ взял на себя лично Шушниг. Как сообщает «Дас кляйне Блатт» от 16 мая 1936 г., канцлер объявил о создании фронтовой милиции, в которую мог быть принят «любой австриец, желавший добровольно служить своей родине». Другим союзам власть предполагала запретить ношение оружия [5, S. 439]. Это начало процесса ликвидации военизированных объединений, в пер-

вую очередь хеймверов, завершилось в октябре 1936 г. В речи от 11 октября Штаремберг сказал следующее: «...австрийские хеймверы распущены. Идея живет дальше, а с ней безграничная любовь и верность Австрии, ничем непоколебимая ответственность за судьбу Родины...» [5, S. 440].

В ноябре 1936 г. генеральная дирекция общественной безопасности констатировала, что у ОФ отсутствуют «активные группы», а деятели организации не в силах противостоять национал-социалистической пропаганде. В 1937 г. в Тироле состоялось организационное собрание фронта, участие в котором приняло весьма незначительное количество австрийцев. Это были люди, занимающие общественные должности, и руководители организации. Дискуссия шла в основном по вопросу о членских взносах, тогда как актуальные политические темы не обсуждались [3, S. 251]. В марте 1938 г. ОФ прекратил существование.

Таким образом, разработка новой профессионально-сословной конституции и образование «Отечественного фронта» должны были способствовать установлению авторитарного режима в Австрии [12, S. 150].

Однако возникает закономерный вопрос, приносила ли эта бесформенная организация, не обладающая движущей силой и демонстрирующая лишь незначительные признаки активности, пользу правительству? Очевидно, что австрофашизм считал необходимым укреплять свою структуру посредством массовой организации. Однако ОФ не справился с этой задачей. Он был не фашистской партией, а объединением профессиональных и полувоеннозированных организаций, у которых отсутствовала общность взглядов по принципиальным вопросам. Их символом являлась «независимая Австрия», но большинство местных жителей считали себя немцами. У организации отсутствовала программа, не было ясной идеологии, а идея сословного государства оказалась весьма размытой и шаткой, чтобы заинтересовать широкую общественность. Важно помнить, что данный союз, преследовавший своей целью создание авторитарного, сословного общественного порядка, в борьбе с национал-социалистами отставал государственный суверенитет Австрии [14, S. 892].

#### Литература, источники

1. Protokolle des Ministerrates der Ersten Republik. Abt. VIII. 20. Mai 1932 bis 25. Juli 1934. Bd. VII. Kabinett Dr. Engelbert Dollfuss: 24. April 1934 bis 27. Juli 1934 / Herausgegeben von I. Ackerl, R. Neck. – Wien, 1986.
2. *Andics, H.* 50 Jahre unseres Lebens. Oesterreichs Schicksal seit 1918 / H. Andics. – Wien-Muenchen-Zuerich, 1968.
3. *Carsten, F.L.* Faschismus in Oesterreich / F.L. Carsten. – Muenchen, 1977.
4. РГАСПИ. – Фонд 495. – Оп. 80. – Ед. хр. 592.
5. Dokumentation zur oesterreichischen Zeitgeschichte 1928–1938 / herausgegeben von C. Klusacek, K. Stimmer. – Wien-Muenchen, 1982.
6. *Kreissler, F.* Von der Revolution zur Annexion Oesterreich 1918 bis 1938 / F. Kreissler. – Wien-Frankfurt-Zuerich, 1970.
7. *Dollfuss, E.* Dollfuss an Oesterreich / E. Dollfuss. – Wien, 1935.
8. РГВА. – Фонд 1298. – Оп. 1 – Д. 18.
9. *Simon, W.B.* Oesterreich 1918–1938. Ideologien und Politik / W.B. Simon. – Wien-Koeln-Graz, 1984.
10. *Jedlicka, L.* Vom alten zum neuen Oesterreich / L. Jedlicka. – Wien, 1977.
11. *Reichhold, L.* Kampf um Oesterreich. Die Vaterlaendische Front und Widerstand gegen den Anschluss 1933–1938 / L. Reichhold. – Wien, 1985.
12. *Jochum, M.* Die Erste Republik in Dokumenten und Bildern / M. Jochum. – Wien, 1983.
13. *Wiebe, A.* Verfassungsleben in Oesterreich 1933–1938 / A. Wiebe. – Bleicherode am Harz, 1939.
14. Vaterlaendische Front // Geschichte: Personen, Daten, Hintergruende: Der Brockhaus / Herausgegeben von der Lexikonenredaktion des Verlags F.A. Brockhaus, Mannheim. – Mannheim und Leipzig, 2003.

#### Summary

The article is devoted to creation and activities of the political organization named “the Patriotic front” in 1933–1937. It was supposed “to promote state ideology”, It defended Austrian sovereignty and ideas of a corporate society based on estate principles. The Constitution adopted in 1934 proclaimed this particular “front” as the only embodiment of the Austrians’ political will. The main sources used by the author included national archives, speeches of the chancellor and reports of sessions of the government Dollfuss.

30.04.2009

УДК 940

А. В. Толкачев

### ВЕЛИКОБРИТАНИЯ И ГЕРМАНСКИЙ ВОПРОС В 1960–1961 гг.

*Анализируется политика стран Запада в лице их лидеров по германскому вопросу и связанных с ним проблем европейской интеграции в напряженные годы второго Берлинского кризиса. Отмечаются противоречивые подходы к их решению. Аргументируется гибкая политика Англии и Франции в отношении обстановки вокруг Западного Берлина. Дается характеристика действиям США, ориентированным на срыв мирного урегулирования берлинской акции. Раскрывается непримиримая позиция ФРГ о возможности позитивно решить эту политическую задачу. Показываются цели СССР, предусматривающие подписание*

*мирного договора западными странами на условиях нейтралитета и разоружения объединенной Германии, либо заключение мирного договора с ФРГ и ГДР, либо создание конфедеративного мирного государства и подписание с ним мирного договора.*

Позиция Великобритании по германской проблеме в 1960–1963 гг. специально не рассматривалась в научной литературе стран СНГ. Имеются отдельные оценки политики Англии по берлинскому вопросу. Цель статьи – выявить роль Великобритании в самые напряженные годы второго Берлинского кризиса. Основным документальным источником для написания статьи стал двухтомный сборник материалов «Избранные документы по Германии и берлинскому вопросу», изданный в Англии в 1961 и 1975 гг. [1–2].

Второй Берлинский кризис начался с ноября 1958 г., когда Советский Союз потребовал от западных стран изменить статус Западного Берлина, придав ему права «вольного города» и самостоятельной политической единицы. Одновременно СССР настаивал на том, чтобы за шесть месяцев обсудить проект мирного договора с Германией и подписать его. В противном случае Н. С. Хрущев угрожал Западу заключением сепаратного мирного договора между СССР и ГДР. В течение 1959 г. шли напряженные споры и переговоры Советского Союза по германскому урегулированию с США, Англией и Францией. В конце 1959 – начале 1960 г. Берлинский кризис вступил в новую фазу развития, поскольку СССР добился согласия западных держав обсудить германский вопрос на совещании в верхах в Париже.

В 1959 г. консервативное правительство Великобритании во главе с Г. Макмилланом заняло примирительную позицию в отношении СССР и попыталось выполнить роль посредника между Востоком и Западом в ходе Берлинского кризиса. Это вызвало негативную реакцию руководства ФРГ и особенно К. Аденауэра, который стал подозревать Г. Макмиллана в намеренной уступчивости СССР и ущемлении интересов ФРГ. В январе 1960 г. К. Аденауэр заявил в Эссене, что опасность для ФРГ «исходит не только из Москвы, но также из Лондона и даже Вашингтона», которые занимают недостаточно твердые позиции в отношении СССР [9, с. 512].

Противоречия между Великобританией и ФРГ в этот период обострились не только по германскому вопросу, но и по проблеме европейской интеграции. Англия тормозила процесс политической консолидации стран ЕЭС и организовала против «Общего рынка» Европейскую ассоциацию свободной торговли. В Западной Европе обострилась борьба за лидерство между Англией, ФРГ и Францией. Эти обстоятельства влияли и на позицию Великобритании по германскому урегулированию. В январе 1960 г. английский министр иностранных дел Селвин Ллойд заявил руководству Западноевропейского союза, что Великобритания может выйти из союза, если будет ускорен процесс политической интеграции стран ЕЭС. В марте 1960 г. Г. Макмиллан в Вашингтоне отметил, что если ЕЭС превратится в политическое сообщество, то это приведет к расколу Западной Европы, поскольку Англия вынуждена будет организовать коалицию держав против ФРГ и Франции. Премьер Великобритании был явно встревожен перспективой франко-германского союза, направленного против Англии [3, с. 272]. В связи с этими факторами

Великобритания занимала более гибкую позицию в отношении германской политики СССР. Англия по неофициальным каналам выражала готовность признать ГДР [21, с. 308].

В этих условиях США, отстаивая свои геополитические интересы в Европе, ужесточили свои позиции по германским делам накануне парижской встречи глав государств и правительств. Верховный командующий войсками НАТО генерал Л. Норстэд заявил о необходимости усилить американское военное присутствие в Западной Европе. В 1960 г. США добились установления в Европе на автомобильных, железнодорожных платформах и речных судах 300 мобильных ракет «Поларис» [16, с. 274]. В апреле 1960 г. США потребовали вывода советских войск из ГДР и предоставления прав самоопределения народам Восточной Европы. Американские разведывательные самолеты стали регулярно нарушать воздушное пространство СССР.

Рано утром 1 мая 1960 г. у Свердловска был сбит американский самолет «Локхид У-2», пилот которого был пленен. Не зная о пленении летчика, американцы отрицали факт воздушного шпионажа. Когда были предоставлены убедительные факты, которые разоблачали явную ложь и провокацию американских властей, США заняли еще более жесткую позицию. Президент Д. Эйзенхауэр сделал провокационное заявление о необходимости разведывательных полетов над территорией СССР. Это резко обострило советско-американские отношения. Н. С. Хрущев выдвинул три условия урегулирования конфликта: извинение за инцидент со стороны президента США, прекращение разведывательных полетов и наказание виновных лиц за последнюю провокацию против СССР. В случае невыполнения этих условий руководство СССР готово было пойти на срыв Парижской конференции, которая должна была открыться 16 мая 1960 г.

Ш. де Голль, Г. Макмиллан и С. Ллойд старались не допустить провала совещания в верхах. Они стремились оказать давление на США, чтобы Д. Эйзенхауэр пошел на компромисс с Н. С. Хрущевым [17, с. 214–215]. На встрече лидеров западных стран в Париже 15 мая 1960 г., несмотря на примирительную позицию Англии и Франции, США по настоянию К. Аденауэра не пошли на уступки СССР. 16 мая в Елисейском дворце состоялась единственная встреча глав четырех государств, на которой согласия между СССР и США достигнуто не было. Совещание в верхах по германскому вопросу было сорвано. Не принесла позитивных результатов и встреча между А. А. Громыко и С. Ллойдом 17 мая 1960 г. Вместе с тем была достигнута договоренность о переносе совещания на 6–8 месяцев и необходимости проведения дальнейших переговоров по германским делам. Главы трех западных держав подтвердили это в коммюнике 18 мая.

Н. С. Хрущев проявил себя в Париже слишком прямолинейным и нетерпеливым политиком, что использовал в своих интересах К. Аденауэр. Он откровенно злорадствовал по поводу ошибки Хрущева, считая, что на конференции СССР мог бы добиться значительных уступок со стороны Запада. На пресс-

конференции в Париже, перед отлетом в Москву, Хрущев дал волю своим чувствам и особенно резко критиковал Аденауэра. В ответ на неодобрительные выкрики и «уканья» во время своей речи Хрущев заявил: «Меня информировали, что канцлер Аденауэр прислал агентов, недобитых под Сталинградом. Они шли тогда с уканием. А мы так им укнули, что на три метра в землю вогнали. Так что вы укайте, да оглядывайтесь» [19, с. 249]. Особенно возмутило Хрущева утверждение Аденауэра о том, что Россия ведет шпионаж значительно в больших масштабах, чем США. Он сказал, что подобное «может говорить человек, утративший разум, или тот, кто играет ва-банк. Он, видимо, рассуждает так: я прожил 84 года и все равно скоро окажусь в гробу, а после меня – хоть потоп. Человека, делающего подобные заявления, давно пора одеть в смиренную рубашку и отправить в сумасшедший дом» [19, с. 249]. Эти заявления Н. С. Хрущева, непримиримая позиция К. Аденауэра и неуступчивость Д. Эйзенхауэра привели к дальнейшему обострению Берлинского кризиса.

Все основные политические партии Англии и общественность страны были обеспокоены срывом Парижской конференции, обострением германского вопроса и обстановки вокруг Западного Берлина. Руководитель лейбористской партии Хью Гейтскелл потребовал, чтобы правительства стран Запада выдвинули «позитивные предложения в интересах мира» [17, с. 217]. Однако в целом США, Англия и Франция продолжали настаивать на проведении «свободных выборов» в ФРГ и ГДР, создании общегерманского правительства и подписании с ним мирного договора. Они также затягивали решение вопроса о статусе Западного Берлина. Руководство СССР понимало, что такой вариант разрешения германской проблемы приведет к поглощению ГДР и укреплению позиций НАТО в Европе. СССР стремился добиться подписания мирного договора на условиях нейтралитета и разоружения объединенной Германии или заключения мирного договора с ФРГ и ГДР. Не исключался вариант создания конфедеративного германского государства и подписания с ним мирного договора.

Летом 1960 г. в ФРГ усилилась кампания за ракетно-ядерное вооружение бундесвера. За это высказались К. Аденауэр и руководство бундесвера, несмотря на ноту правительства СССР от 19 июля 1960 г. кабинету ФРГ, в которой содержались резкие оценки процесса ремилитаризации ФРГ. В записке МИД СССР в ЦК КПСС 29 августа 1960 г. отмечалось, что возможность вооружения ядерным оружием «по-новому актуально ставит проблему заключения германского мирного договора и решения на этой основе вопроса о Западном Берлине» [25, с. 12]. 5 сентября 1960 г. посольство СССР в Лондоне сделано предупреждение правительству Англии в связи с планами оснащения бундесвера ракетами «Поларис». В ответной ноте руководству Великобритании сообщило, что речь идет о вооружении ракетами только частей НАТО и только в рамках НАТО [25, с. 29]. В сентябре 1960 г. озабоченность СССР вызвали крупные маневры НАТО в Шлезвиг-Гольштейне, в которых участвовала и Британская Рейнская армия [25, с. 28].

В сентябре 1960 г. на сессии Генеральной Ассамблеи ООН, на которой присутствовал Н. С. Хрущев, развернулись дебаты не только по колониальному

вопросу, но и по германской проблеме. 29 сентября Г. Макмиллан, выступая на трибуне ООН, пытался завуалировать процесс ремилитаризации ФРГ и подчеркнуть более высокий уровень жизни и демократии в Западной Германии, куда переехало, по его данным, уже около 2,5 млн. граждан из Восточной Германии. Он обвинял СССР в содержании на территории ГДР огромной армии, нежелание провести в Восточной Германии свободные выборы и реализовать там принцип самоопределения народа. Вместе с тем Г. Макмиллан призвал настойчиво искать, как и в 1959 г., пути решения германской проблемы и «берлинского вопроса» [1, с. 440].

В связи с приходом к власти в США новой администрации во главе с президентом Дж. Кеннеди руководители СССР рассчитывали добиться некоторых уступок от Запада по германскому вопросу. Хорошим знаком для этого стал приказ (январь 1961 г.) Дж. Кеннеди не возобновлять разведывательных полетов над Советским Союзом. В ответ на это был освобожден экипаж сбитого в СССР в конце 1960 г. военного самолета США.

В Англии широкие круги общественности приветствовали возможность урегулировать германскую проблему и берлинский вопрос. Фельдмаршал Б. Монтгомери в феврале 1961 г. высказался за вывод всех иностранных войск из Берлина, что предполагало основу для достижения компромисса с Советским Союзом [17, с. 226].

В памятной записке правительства СССР руководству ФРГ в феврале 1961 г. допускалась возможность временного урегулирования западноберлинского вопроса до подписания мирного договора с обоими германскими государствами. Однако американская интервенция на Кубе в апреле 1961 г. вновь обострила отношения двух сверхдержав.

СССР в это время пытался установить контроль над воздушным коридором в Западный Берлин. Был обстрелян английский самолет, который, как заявили в Лондоне, сбился с пути, усилились конфликты на коммуникациях между ФРГ и Западным Берлином и путей доступа в Восточный Берлин. Н. С. Хрущев занял жесткую позицию в отношении стран Запада, угрожая применить военную силу в Берлине. Он недооценивал Дж. Кеннеди как политика и человека, представлял его неопытным и нерешительным государственным деятелем. На заседании Президиума ЦК КПСС 26 мая 1961 г. Н. С. Хрущев назвал президента США «сукиным сыном» [21, с. 145]. Это во многом определило характер венской встречи между Н. С. Хрущевым и Дж. Кеннеди 3–4 июня 1961 г. Эта встреча проходила в драматической обстановке. «Самое худшее дело в моей жизни. Он вел себя со мной грубо», – отметил Дж. Кеннеди после возвращения в Вашингтон [21, с. 158].

В Вене Н. С. Хрущев практически поставил ультиматум Дж. Кеннеди, требуя подписать мирный договор с Германией или с двумя германскими государствами, запретить возможное в будущем наличие у них ядерного оружия, обеспечить их нейтральный статус. Н. С. Хрущев ужесточил позицию по Западному Берлину, заявив, что СССР считает весь Берлин территорией ГДР [8, с. 265].

В ходе трудного и бурного диалога Н. С. Хрущев подчеркнул, что если США не согласятся на предложенный



вариант решения проблемы, то СССР заключит сепаратный мирный договор с ГДР, что лишит западные страны их прав в Берлине и путей доступа в этот город, поскольку контроль над ними перейдет к ГДР. СССР будет военным путем добиваться соблюдения договора с ГДР, отметил советский лидер, и пригрозил, что самолеты западных держав будут сбивать, если они попытаются без разрешения ГДР пролетать в Западный Берлин. Он заявил, что СССР навязывают войну, но в любом случае в декабре 1961 г. мирный договор с ГДР будет подписан. «Если США хотят начать войну из-за Германии, то пусть так и будет. Если там есть сумасшедший, который хочет войны, тогда ему нужно надеть смирительную рубашку», – сказал Н. С. Хрущев [21, с. 154].

Дж. Кеннеди также занял непримиримую позицию, подчеркнув, что передача ГДР прав западных держав в Берлине является воинственным актом. Он четко обозначил геополитические интересы США в Европе: «Западная Европа имеет центральное значение для нашей безопасности, и мы за это сражались в двух войнах. Если бы мы покинули Западный Берлин, то была бы отдана Западная Европа. На это мы не можем пойти» [21, с. 153]. Президент США явно преувеличивал значение Западного Берлина для стран Запада.

В ответ на это советский руководитель выразил нежелание СССР соглашаться на такой миропорядок, в котором бывшие гитлеровские генералы занимали (так было в действительности) командные посты в НАТО. В итоге жесткой полемики и взаимных угроз ситуация накалилась до такой степени, что обе стороны констатировали готовность СССР и США начать войну. Дж. Кеннеди не исключил возможности ядерной войны: «Тогда, господин председатель, будет война. Будет холодная зима» [21, с. 154]. 4 июня президенту США был передан меморандум руководства СССР с изложением известных позиций Советского Союза по германскому вопросу. Венская встреча лидеров США и СССР закончилась безрезультатно, но в мире сложилась взрывоопасная, конфликтная ситуация, а Берлин превратился во «фронтный город» в ходе противостояния между Востоком и Западом.

В июне–июле 1961 г. обстановка вокруг Западного Берлина продолжала накаляться. СССР оказывал давление на союзников США, стремясь нарушить единый фронт западных держав. Н. С. Хрущев заявил английскому послу в Москве, что СССР готов к недружественным акциям Запада и примет решительные меры, в том числе не остановится перед применением ядерного оружия. Шесть советских водородных бомб вполне хватит, чтобы полностью уничтожить британские острова, угрожающе сказал послу Н. С. Хрущев [4, с. 108]. 27 июня 1961 г. Г. Макмиллан, выступая в палате общин, отстаивал права западных держав в Берлине. 17 июля Англия, США и Франция в коллективной ноте (в ответ на меморандум СССР от 4 июня) опровергли факты ремилитаризации ФРГ, обвинили СССР в «односторонних акциях» по германскому вопросу и требовали реализации принципа самоопределения немецкого народа.

По берлинской проблеме западные державы не изменили позиции и отметили, что Берлин не принадлежит ни СССР, ни так называемой «Германской Демократической Республике» [2, с. 449]. В ноте содер-

жалась угроза СССР со стороны западных стран, которые заявили, что «в случае продолжения односторонней политики Советского Союза по германскому вопросу могут быть «непредсказуемые последствия». 19 июля руководство МИД Великобритании подчеркнуло, что в отношении Западного Берлина должны соблюдаться три условия: право жителей города на защиту своей свободы, право союзников присутствовать в Западном Берлине и гарантировать его свободу и право неограниченного доступа в город [2, с. 451]. Эти требования Великобритании повторил 31 июля в палате общин лорд-хранитель печати Э. Хит. 25 июля последовало обращение Дж. Кеннеди по радио и телевидению, в котором он по существу выдвинул ультиматум СССР по Западному Берлину, подчеркнув единство западного альянса. Он объявил меры по вооружению, мобилизации и усилению американских войск в Европе.

В ответной ноте СССР правительству Англии 3 августа 1961 г. указывалось, что США имеют сеть военных баз, в том числе в Великобритании, и укрепляют бундесвер. СССР напоминал Англии, что германский милитаризм еще жив, что нельзя забывать гибель целого города Ковентри, варварские бомбардировки Лондона и других британских городов в годы Второй мировой войны. Советский Союз выступил против постановки вопроса о самоопределении немцев на первое место и вновь попробовал заключить мирный договор с ГДР и ФРГ. В противном случае СССР подписывает его только с ГДР. В ноте отмечалось, что это будет не односторонней акцией СССР, а вынужденным шагом. В связи с этим Западу ставились в вину сепаратные действия в схожих условиях, в частности, при заключении мирного договора 1951 г. с Японией, когда СССР не подписал этот договор [2, с. 462]. 3 августа 1961 г. А. А. Громыко вручил послу Англии в СССР Ф. Робертсу устное сообщение для Г. Макмиллана от имени Н. С. Хрущева. Советский руководитель предупредил правящие круги Англии, что неразрешенная германская проблема может привести к мировой войне, поэтому надо подписать германский мирный договор, создать на этой основе «вольный демилитаризованный город Западный Берлин» [26, с. 25].

Вместе с тем Н. С. Хрущев выразил удовлетворение позицией Г. Макмиллана, который выступал за «разумные переговоры» [26, с. 25]. Он также поблагодарил английского премьера и королеву Елизавету II за теплый прием первого космонавта Ю. А. Гагарина. В сообщении А. А. Громыко было подчеркнуто: «У Н. С. Хрущева сохранились добрые воспоминания об откровенных и содержательных беседах с господином Макмилланом (в 1959 г.), который тогда немало потрудился в направлении достижения взаимопонимания между Востоком и Западом» [26, с. 28]. Однако жесткая позиция ФРГ и США по германскому вопросу вынудила СССР и ГДР пойти на радикальные шаги по разрешению западноберлинской проблемы.

СССР учитывал факт, что он был окружен сетью из 250 американских военных баз [23, с. 474]. ГДР оказалась в тяжелом положении ввиду постоянных провокаций в Берлине со стороны ФРГ и западных держав. В 1949–1961 гг. ГДР оставили 2,7 млн человек, которые свободно переходили в ФРГ. Ущерб, связанный с потерей квалифицированной рабочей силы и массовой скупкой дешевых товаров в ГДР, составил

120 млрд марок [7, с. 503]. По существу против ГДР велась экономическая агрессия, сопровождавшаяся пропагандистской и психологической войной. В этих условиях руководство ГДР и СССР приняло решение ограничить доступ в Западный Берлин. Ночью 13 августа 1961 г. была проведена уникальная операция «Роза» по возведению Берлинской стены. М. Денхоф вспоминала, что воскресное утро 13 августа стало полным шоком для берлинцев и стран Запада [15, с. 124]. К этому времени рабочие дружины, армия и полиция ГДР возвели заграждения из колючей проволоки и в ряде мест стену из бетона или кирпичей протяженностью более 160 км, из них более 45 км – внутри Берлина. Позже была построена бетонная стена (вернее 2 стены на расстоянии около 100 метров), которую в ГДР и СССР стали называть «защитным антифашистским валом». Возведение Берлинской стены означало полный крах агрессивной восточной политики К. Аденауэра [22, с. 198].

После событий 13 августа западные страны не пошли на конфронтацию с СССР. 16 сентября 1961 г. на встрече в Вашингтоне министров иностранных дел Англии, США, Франции и ФРГ было принято коммюнике, в котором, хотя и содержались упреки в адрес СССР, Запад высказался за необходимость переговоров с Советским Союзом [1, с. 28]. И хотя в октябре 1961 г. в Западном Берлине противостояние между США и СССР обострилось, войны из-за проблемы германского урегулирования удалось избежать [10, с. 50–52].

Великобритания в годы второго Берлинского кризиса занимала более взвешенную и осторожную позицию, чем США и ФРГ. Она в ряде случаев успешно выполняла роль посредника между Западом и Востоком. Появление Берлинской стены вынудило Англию начать переговоры с СССР по германскому вопросу осенью 1961 г.

#### Литература, источники

1. Selected Documents on Germany and the Questions of Berlin. 1961–1973. – London, 1975.
2. Selected Documents on Germany and the Questions of Berlin. 1943–1961. – London, 1961.
3. Britain and Germany in the 20-th century. – Oxford, 2006.
4. *Buchheim, H.* Deutschlandpolitik. 1949–1972 / H. Buchheim. – Stuttgart, 1984.
5. *Volle, A.E.Ch.* Deutsch-britische Beziehungen / A.E.Ch. Volle. – Bonn, 1976.
6. *Mahnke, D.* Berlin im geteilten Deutschland / D. Mahnke. – Мюнхен, 1973.
7. История Германии.– М., 2008. – Т. 2.
8. Системная история международных отношений. – М., 2006. – Т. 2: Культурная революция.
9. История дипломатии. – М., 1974. – Т. 5. – Кн. 1.
10. *Абрасимов, П.А.* Западный Берлин: вчера и сегодня / П.А. Абрасимов. – М., 1980.
11. Холодная война. Новые подходы, новые документы. – М., 1995.
12. *Филлитов, А.М.* Германский вопрос: от раскола к объединению. Новое прочтение / А.М. Филлитов. – М., 1993.
13. *Ersil, W.* Aussenpolitik der BRD. 1949–1969 / W. Ersil. – Berlin, 1986.
14. Entwicklung der Berlin – Frage. – Berlin, 1972.
15. *Dönhoff, M.* Im Wartesaal der Geschichte / M. Dönhoff. – Stuttgart, 1993.
16. *Кальвокоресси, П.* Мировая политика после 1945 года / П. Кальвокоресси. – М., 2000. – Кн. 1.
17. *Белецкий, В.Н.* За столом переговоров: Обсуждение германских дел на послевоенных международных отношениях и встречах / В.Н. Белецкий. – М., 1979.
18. *Петелин, Б.В.* Германская политика Конрада Аденауэра. 1949– 1966 / Б.В. Петелин. – Вологда, 2006.
19. *Ежов, В.Д.* Конрад Аденауэр – немец четырех эпох/ В.Д. Ежов. – М., 2003.
20. *Микоян, А.И.* Так было / А.И. Микоян. – М., 1999.
21. *Веттиг, Г.* Н.С. Хрущев и Берлинский кризис 1958–1963 годов: политика угроз и возведение Берлинской стены / Г. Веттиг. – М., 2007.
22. *Кремер, И.С.* ФРГ: внутривнутриполитическая борьба и внешняя ориентация / И.С. Кремер. – М., 1977.
23. *Боффа, Дж.* История Советского Союза / Дж. Боффа. – М., 1994. – Т. 2.
24. *Добрынин, А.Ф.* Сугубо доверительно. Посол в Вашингтоне при шести президентах США (1962–1986 гг.). – 2-е изд. / А.Ф. Добрынин. – М., 2008.
25. Архив внешней политики Российской Федерации (АВП РФ). – Фонд 0757. – Оп. 5. – П. 25. – Д. 9.
26. АВП РФ. – Фонд. 69. – Оп. 53. – П. 200. – Д. 12.

#### Summary

The policy of the West countries on German question and the problems of the European integration in period of the second Berlin crisis are analyzed. The article examines contradictory approaches of the large states of Europe to possibility of making decisions of the ripened political problems. It is also shown the purposes of the USSR providing signing of the peace treaty by the western countries on the terms of a neutrality and disarmament of the unified Germany, or the conclusion of the peace treaty about Germany and GDR, or creation of the confederative peace state and signing peace treaty.

14.07.2009

В. Ф. Морозов

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ НА ОСНОВЕ КОНСАЛТИНГА

*Модель социально ориентированной экономики Беларуси предполагает эффективную экономику с приоритетным развитием науки, образования, культуры, демократизации общества. Для повышения их качества необходимо формировать рынки инновационного капитала и информационно-консультационных услуг. В статье дается подробный анализ способов внешнего и внутреннего консультирования, определены пути совершенствования системы высшего образования, представлена модель регионального информационно-консалтингового центра.*

Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг. основной целью определила дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения на основе развития и эффективного использования человеческого потенциала, технического перевооружения и совершенствования структуры экономики, роста ее конкурентоспособности. Приоритетами выступают качественное совершенствование систем образования, культуры, инновационное развитие национальной экономики [1, с. 23–24]. Этим требованиям в полной мере отвечает модель социально ориентированной рыночной экономики, главное условие которой – свобода для товаропроизводителя. Он производит, что хочет, продает, где хочет и по установленным им ценам в соответствии с действующим законодательством.

Социально ориентированная рыночная экономика гарантирует неуклонный рост благосостояния добросовестно работающим членам общества, достойное социальное обеспечение, охрану жизни, здоровья, прав и свобод – всем гражданам республики.

Белорусская модель, вбирая эти типичные черты, имеет свои особенности, отражающие историю страны, традиции народа, его психологию и национальный характер с обостренным чувством коллективизма, взаимопомощи, человеческой солидарности. В этом процессе возрастает роль науки, образования, культуры, научной экономической мысли, социологии, политологии и права.

Среди факторов, непосредственно влияющих на прогресс общества, особую значимость приобретает подготовка грамотных специалистов для всех областей деятельности. Высококвалифицированные научные кадры определяют развитие экономики и культуры, принципы функционирования страны и общества. Все сферы человеческой деятельности основаны на современных наукоемких процессах, и от их активного осуществления зависит наполнение национального продукта, а также индекс развития человеческого потенциала. Согласимся с академиком П. Г. Никитенко, который считает важным «реформировать всю систему образования, начиная с дошкольного, заканчивая высшим профессиональным, путем усовершенствования образовательных программ и стандартов, большей ориентации на потребности НТП и рынка труда, четкого определения границ обязательств в области образования на разных его уровнях» [2, с. 23].

Высшее образование, особенно университетское, во всем мире отличается фундаментальностью. Только специалисты, ориентированные на творческий поиск, могут решить проблему создания в стране конкурентоспособной промышленности и эффективного сельскохозяйственного производства [3, с. 471].

Активные поиски форм выживания привели к тому, что вузы начали ориентироваться не только на свои возможности, но и потребности рынка. Но возникла новая проблема: необходимость выработки новых форм организации финансового взаимодействия государства и коммерческих структур с высшей школой. Невозможно создать адекватную законодательную основу, не имея устоявшихся форм экономических отношений. А экономические отношения не могут развиваться без законодательной базы и нормативных документов.

В современном бизнесе ставка делается на совершенствование квалификации кадров, его творческий потенциал. Вуз в рыночной экономике, как его элемент является активным участником рынка специалистов. Эффективность этого рынка снижается лишь тогда, когда количество специалистов, подготовленных вузами, будет превышать потребность в них, или их будет больше, чем рабочих мест. Одновременно вуз, учитывая значительный рынок неквалифицированной рабочей силы, обеспечивает занятость части молодежи, привлекая абитуриентов и поддерживая этим свое существование. Если считать учебные места аналогом рабочих мест, на которых выполняется работа (обучение), то вуз является работодателем, обеспечивая занятость и выплачивая студентам стипендию.

Деятельность вуза в рыночной экономике представлена в следующем виде (рисунок 1).

Особенность образовательных услуг на рынке в том, что они не могут накапливаться и перераспределяться. Их производство и передача происходит при непосредственном контакте с потребителем.

Совершенствование системы высшего образования в современных условиях предусматривает:

- осуществление расширения вклада высшего образования в экономический рост страны;
- выбор оптимальной стратегии с целью мобилизации ресурсов и распределения фондов для развития высшего образования;
- пересмотр и учет роли государства в финансировании, обеспечении и регулировании высшего образования в стране;

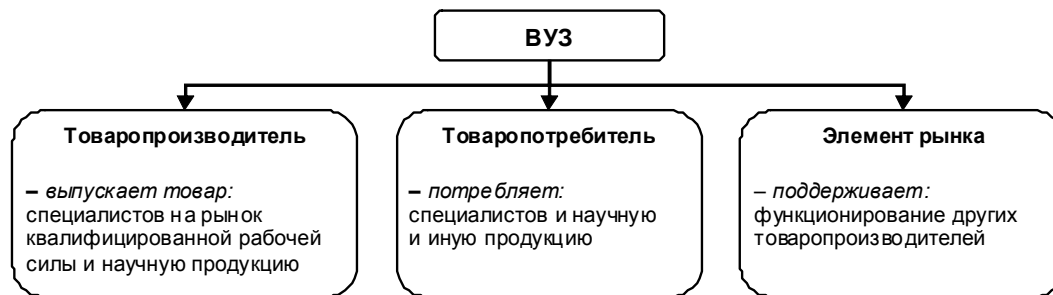


Рисунок 1 – Экономическая деятельность вуза в рыночной экономике

• поиск способов обеспечения доступности высшего образования для малообеспеченных слоев населения.

Современное высшее образование республики следует рассматривать как развиваемую и саморазвивающуюся систему.

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг. определено: «Развитие науки, стимулирование инноваций должны быть нацелены на рост предложений инновационной продукции и услуг путем формирования рынков инновационного капитала и информационно-консультационных услуг, совершенствования нормативной и правовой базы оборота интеллектуальной собственности и ее защиты, улучшения системы кадрового обеспечения экономики» [1, с. 23].

Объективной потребностью современной образовательной системы выступает разработка, внедрение и реализация в образовательном процессе консалтинговых систем, реализующих инновации, способствующих оптимизации системы образования по следующим направлениям:

- формирование консалтинговых систем как научной основы реализации экономических механизмов развития системы образования;
- обновление содержания образования, повышение его качества;
- обеспечение доступности для желающих образования всех уровней и ступеней;
- совершенствование системы управления образованием в Республике Беларусь;
- развитие нормативно-правовой базы, обеспечивающей эффективную реализацию основных прав и обязанностей субъектов образовательного процесса;
- совершенствование системы управления высшим образованием как важного фактора перевода образовательной системы Республики Беларусь в ее новое качество.

Инновационный аспект совершенствования организационных основ функционирования образовательной системы предполагает: разграничение основных прав и обязанностей органов управления высшим образованием; формирование эффективных механизмов трансляции социального заказа системе высшего образования, расширение участия общества в ее управлении; расширение реальной академической и финансовой автономии вузов. Мы исходим из того, что основными направлениями совершенствования высшего образования в Республике Беларусь являются в обобщенном виде:

• формирование и реализация нового экономического механизма управления системой высшего образования;

- обновление содержания образования и повышение его качества;
- обеспечение для граждан доступности образования всех уровней и ступеней;
- расширение нормативно-правовой базы, обеспечивающей эффективную реализацию основных прав и обязанностей субъектов образовательного процесса.

Одной из задач, поставленных Первым съездом ученых Республики Беларусь, выступает активизация работы по интеграции образования, науки и производства. Для решения этой задачи необходимо сформировать юридические, правовые, экономические основы предоставления университетам права на создание инновационных предприятий, внедренческих структур с правом юридического лица. Данную задачу необходимо решать с помощью специализированных консалтинговых компаний.

Управленческое консультирование основывается на двух основных способах: консультирование проекта и консультирование процесса, которые различаются особенностями разделения функций консультанта и заказчика (клиента) [4]. Консультирование проекта предполагает разработку консалтингового проекта силами консультантов-разработчиков. Данный проект может охватывать решение одной или нескольких наиболее тесно взаимосвязанных проблем развития вуза. Участие руководителей, специалистов и научно-педагогических кадров вуза в разработке проекта минимально.

Консультирование процесса предусматривает совместную работу консультантов, руководства вузов, специалистов функциональных служб, научно-педагогических и научных кадров по разработке программы решения проблем и ее внедрению. В данном случае консультанты-разработчики предлагают руководителям вуза технологию решения проблемы, а проекты по их внедрению и непосредственно использование осуществляется силами вуза. Таким образом, осуществляется тесное взаимодействие консультантов-разработчиков и вуза. С одной стороны, работники вуза выступают для консалтинга сотрудниками, которые участвуют в процессе разработки определенного решения, корректируют разработанные, непосредственно их внедряют и анализируют результаты. С другой – консультанты-разработчики на определенное время становятся участниками реального управленческого процесса в вузе с целью его постоянной корректировки,



организации совместного получения ожидаемых результатов, формирования позитивного отношения как к достижению поставленных целей, так и к будущим переменам, которые будут сопровождать реализацию принятых решений.

Анализируя оба способа, мы приходим к выводу о целесообразности применения смешанного способа консультирования, в результате консультанты разрабатывают консалтинговый проект, участвуют в его внедрении и осуществляют авторский надзор за внедрением и использованием результатов. Происходит повышение управленческой компетенции работников вузов и достигается высокая степень достоверности принимаемых решений, поскольку консультанты-разработчики овладевают глубокими знаниями реальной ситуации в вузе.

Возникает, однако, необходимость создания и использования разнообразных форм консалтинга, что обусловлено сложностью функционирования экономического механизма на макро- и микроэкономических уровнях. Процессы экономической неопределенности усугубляются и несовершенством

нормативно-правовой базы, которая еще больше затрудняет функционирование и развитие вузов. В этой связи проблема по их выживанию и обеспечению расширенного воспроизводства вузов по повышению эффективности управления может быть решена через обособление консалтинговой функции как на основе исследования закономерностей процесса управления, так и в значительной степени эмпирически. Нами рекомендуется создание в вузах (на выбор) следующих консалтинговых организационных структур:

- Межвузовский негосударственный консалтинговый центр (МНКЦ);
- Региональные (территориальные) негосударственные консалтинговые центры (РНКЦ);
- Специализированные консалтинговые центры (СКЦ) по методикам преподавания, технологиям обучения и воспитания, группам специальностей и т. д.

Системно представим модель стандартной структуры консалтингового центра и рекомендуемую нами модель при создании регионального информационно-консалтингового центра (рисунки 2– 3).

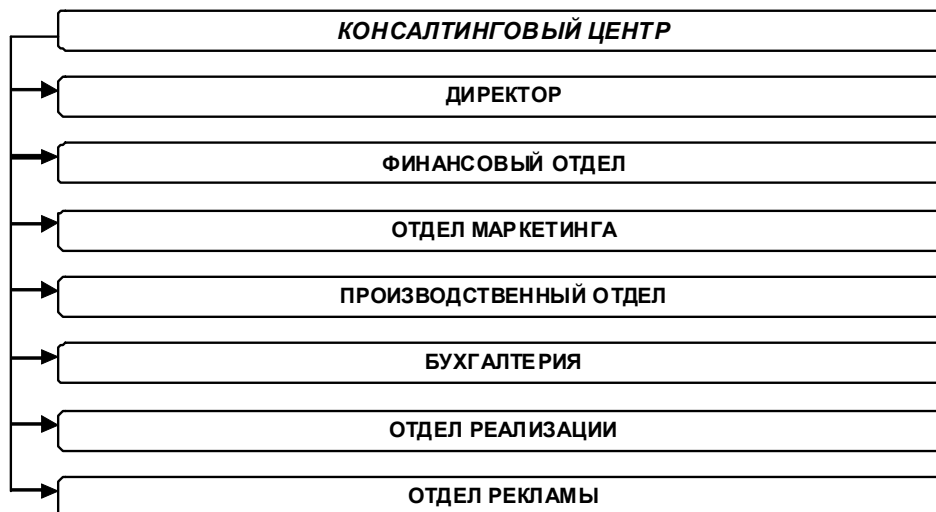


Рисунок 2 – Структура консалтингового центра (стандартная)

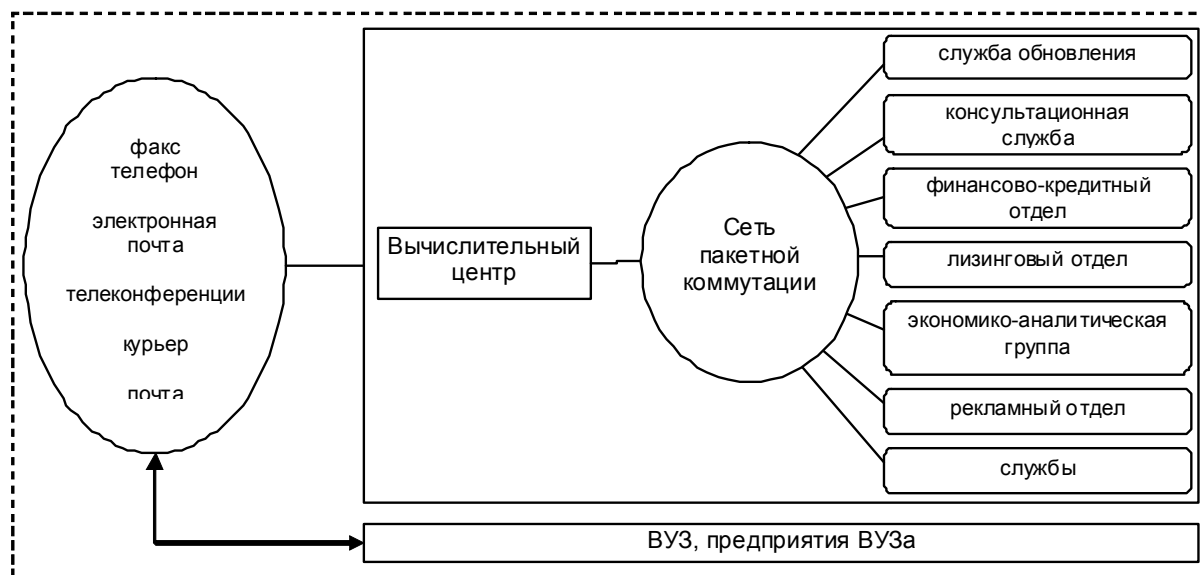


Рисунок 3 – Структура регионального информационно-консалтингового центра (рекомендуемая)

В процессе деятельности консалтинговых центров возможно увеличение рыночного спроса и количества консультантов с достаточным опытом и знаниями, что предполагает расширение центра и изменение структуры. Могут создаваться и межвузовские негосударственные консалтинговые центры. В этом случае функции негосударственного консалтингового центра целесообразно определить по трем направлениям: в области повышения эффективности управления учебно-воспитательным процессом; повышения эффективности управления научно-исследовательским процессом; оказания платных услуг населению.

Современные тенденции развития внешнего и внутреннего консультирования характеризуются их встречным движением и взаимопроникновением. Штатные работники подразделений вузов и научных учреждений (юрисконсульты, работники планово-финансовых отделов, бухгалтерий и т. д.), выполняющие роль внутренних консультантов, хорошо знакомы с проблемами своих организаций. Они свободно вступают в контакт с персоналом всех подразделений

и служб, быстро собирают необходимую для решения проблем информацию. Но в отличие от внешних консультантов им не хватает опыта консультирования, нетрадиционного взгляда на проблемы и административной независимости.

Изучение зарубежного опыта показывает, что современным направлением в деятельности внешнего консультирования стало развитие сотрудничества с организациями-заказчиками, ориентированного на долговременное партнерство. Внешние консультанты при реализации проектов создают совместные команды со специалистами организации-заказчика с целью достижения наибольшего эффекта.

Предложенные нами проекты консалтинговых оргструктур (центров) реальны для выполнения такого вида работ в Республике Беларусь. Для эффективной работы консалтинговым центрам необходимо иметь обширную сеть внешних связей. На рисунке 4 представлена схема внешних связей регионального информационно-консалтингового центра (РИКЦ).

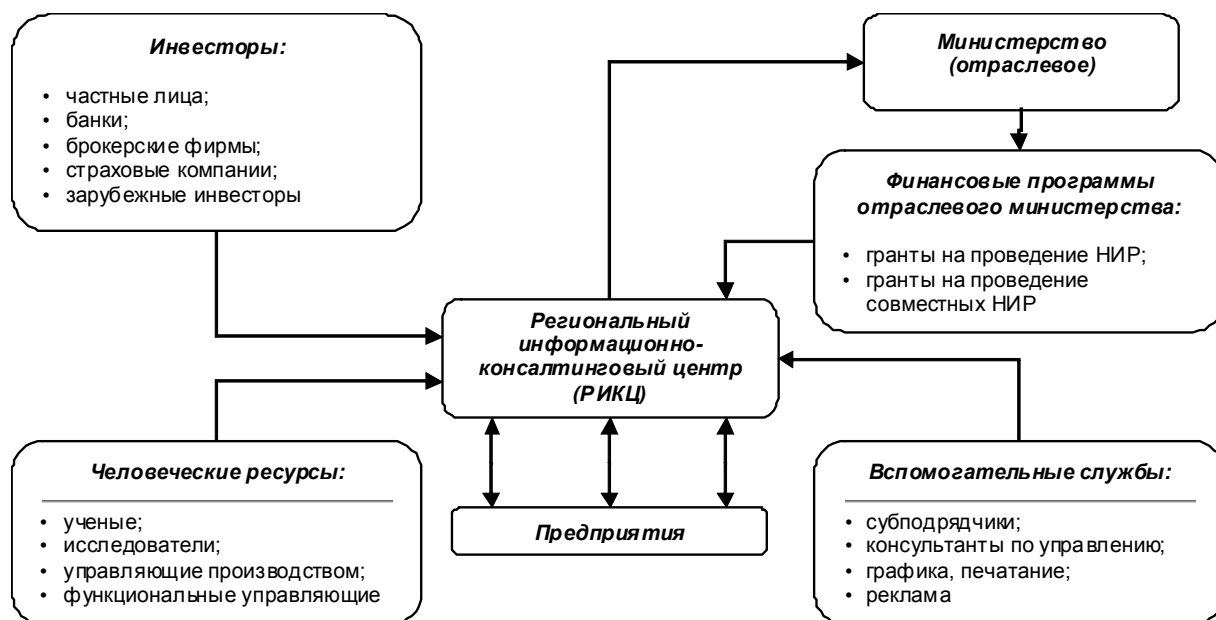


Рисунок 4 – Схема внешних связей регионального информационно-консалтингового центра (РИКЦ)

Консалтинг является интеллектуальным продуктом, в покупке которого должен быть заинтересован заказчик. Привлечение интеллектуального потенциала (в лице консультантов) для решения возникших проблем, требующих неординарных подходов, является серьезным шагом руководителя. Направление

денежных средств для оплаты интеллектуальной услуги требует его развитого менталитета. Приглашение профессионалов-консультантов выступает престижным и говорит не только о наличии средств, но и о достаточно развитой деловой культуре.

**Литература**

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг.
2. *Никитенко, П.Г.* Модель устойчивого социально-экономического развития Беларуси: проблемы формирования и эволюции / П.Г. Никитенко. – Минск, 2000.
3. *Никитенко, П.Г.* Ноосферная модель как императив устойчивого развития Беларуси / П.Г. Никитенко // Белорусский экономический журнал. – 1997. – № 1.
4. *Ефремов, В.С.* Управленческий консалтинг как бизнес / В.С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – 1997. – Июль–авг. – С. 70–79.

**Summary**

The model of the socially focused economy of Belarus assumes effective economy with priority development of a science, formation, culture, society democratisation. To increase the quality it is necessary to form the markets of the

innovative capital and information consulting services. In the article the detailed analysis ways of external and internal consultation is given, ways of perfection of system of higher education are defined, the model of the regional information-consulting centre is presented.

30.07.2009

УДК 658.78

В. А. Новиков, Ю. Г. Паутинно

## ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И ТЕХНОЛОГИИ В ERP-СИСТЕМАХ

*Основным фактором создания длительного конкурентного преимущества и роста инвестиционной привлекательности предприятия становятся оптимальные стратегии управления бизнесом. Данный ресурс помогает динамично реагировать на постоянно меняющуюся рыночную ситуацию, контролировать все стороны деятельности предприятия, оперативно выявлять «узкие места» и концентрировать усилия там, где они наиболее необходимы в данный момент. В статье проводится анализ ERP-систем с позиций логистического подхода.*

**Соотношение КИС, ERP и MRP-систем.** В современных условиях эффективное управление представляет собой ценный ресурс предприятия наряду с финансовыми, материальными, человеческими и другими ресурсами. Повышение эффективности управленческой деятельности становится одним из направлений совершенствования деятельности предприятия в целом.

В настоящее время интенсивно предлагается внедрять корпоративные информационные системы (КИС). КИС может скомбинировать все сферы финансово-экономической и кадровой деятельности в рамках одной интегрированной программы. Такой интегрированный подход прогнозирует большую отдачу, если предприятия смогут корректно установить такие системы [1]. КИС выступают лидерами в методике и тактике экономической деятельности. Разработчики корпоративных пакетов, имея в составе прекрасных экономистов-экспертов и практиков, интегрируют все передовые технологии в экономике. Именно корпоративные системы являются консолидированным воплощением идей менеджмента и маркетинга XXI в. Все эти идеи основаны на логистических принципах построения экономики, что концентрированно изложено в трудах [2–3]. В работе [2] содержится описание этих принципов в менеджменте, а в [3] – и в маркетинге.

Из множества КИС целесообразно выделить те, которые зарекомендовали себя двигателем прогресса в экономической деятельности предприятий и решают задачи:

- учета, управления материальными ресурсами предприятия (MRP-системы);
- планирования ресурсов производства (MRP II-системы);
- учета, планирования и управления дополнительно остальными ресурсами предприятия, прежде всего финансовыми (ERP-системы) [4].

Все современные КИС включают эти системы. Принципы и технологии, заложенные в них, имеют непосредственное отношение к логистике, потому могут именоваться логистическими [5].

Множество ERP-систем включает подмножество MRP-систем. ERP-системы (Enterprise Resource Planning) являются наиболее разработанным и надежно регламентированным на данный момент стандартом КИС [4].

Таким образом, ERP-системы функционально охватывают не только классическую логистику, то есть складской учет и управление материалами, но добавляют к этому все финансовые ресурсы предприятия [1]. ERP-системы, поддерживая осуществление материальных и финансовых потоков, обеспечивают комфортную реализацию управленческих функций. В этой связи эти системы привлекательны для топ-менеджмента [5].

**Преимущества.** Термин «ERP-система» может употребляться в двух значениях:

- информационная система для идентификации и планирования всех ресурсов предприятия, которые необходимы для осуществления продаж, производства, закупок и учета в процессе выполнения клиентских заказов;
- методология эффективного планирования и управления всеми ресурсами предприятия, которые необходимы для осуществления продаж, производства, закупок и учета при исполнении заказов клиентов в сферах производства, дистрибуции и оказания услуг [6].

ERP комбинирует эти функции в рамках одной интегрированной программы так, что все структурные подразделения могут легче обмениваться информацией и общаться. ERP заменяет старые разрозненные компьютерные системы финансов, управления персоналом, контроля над производством и складами одной унифицированной системой, состоящей из программных модулей, которые повторяют функциональность разрозненных систем. Программы, обслуживающие финансы, производство или склад теперь связаны вместе, и из одного отдела при соответствующем администрировании можно заглянуть в информацию другого отдела [6].

Примечательно, что ERP-системы являются интеллектуальными с автоматизацией процедур, образующих бизнес-процессы. Например, выполнение заказа клиента: принятие заказа, его размещение, отгрузка со склада, доставка, выставление счета, получение оплаты. ERP-система «подхватывает» заказ клиента и служит своего рода дорожной картой, по которой автоматизируются различные шаги на пути исполнения заказа. Когда представитель офиса вводит заказ клиента в ERP-систему, у него есть доступ ко всей информации, необходимой для запуска заказа на выполне-

ние. Кроме того, он получает доступ к кредитному рейтингу клиента и истории его заказов из финансового модуля, узнает о наличии товара из складского модуля и о графике отгрузки товаров. Сотрудники, работающие в разных структурных подразделениях, видят одну информацию и могут обновлять ее в части, разрешенной правилами администрирования. Чтобы узнать, где находился заказ в любой момент времени, необходимо только войти в систему и отследить прохождение заказа. Поскольку весь процесс теперь прозрачен, то заказы клиентов выполняются быстрее и с меньшим числом ошибок. То же самое происходит с другими важными процессами, например созданием финансовых отчетов, начислением зарплаты и т. д. Таким образом, КИС задает регламент деятельности всего персонала, что практически невозможно сделать даже самыми жесткими правилами кадрового администрирования.

Ответственность, отчетность и коммуникации раньше не проверялись так жестко, как с внедрением ERP-систем. Люди не любят перемены, а ERP требует изменения их стиля работы. Ценно не столько программное обеспечение, сколько перемены, которые предприятия должны провести в способах ведения бизнеса.

Основные преимущества внедрения и использования ERP-системы.

1. *ERP-системы интегрируют виды деятельности предприятия.* Процессы планирования ресурсов предприятий являются межфункциональными, заставляющими его выходить за традиционные, функциональные и локальные рамки. Кроме того, различные бизнес-процессы предприятия часто связаны между собой.

2. *ERP-системы используют «лучшие практики».* Системы планирования ресурсов предприятий выбрали более тысячи лучших способов организации бизнес-процессов. Эти лучшие практики могут быть использованы для улучшения работы фирм. Выбор и внедрение ERP-систем требует внедрения таких лучших практик.

3. *ERP-системы делают возможной организационную стандартизацию.* Системы планирования ресурсов предприятий делают возможной организационную стандартизацию различных географически разделенных подразделений. Более того, фирма может предстать перед внешним миром как единая организация. Вместо того чтобы получать разные документы, когда какая-то фирма имеет дело с разными филиалами или предприятиями данной компании, эта компания может быть представлена миру в виде единого общего образа с полным соответствием всех формуляров отчетов.

4. *ERP-системы устраняют информационную асимметрию.* Системы планирования ресурсов предприятий складывают всю информацию в одну и ту же основную базу данных, устраняя многочисленные информационные несоответствия. Это приводит к нескольким результатам: 1) обеспечивается повышение контроля; 2) открывается доступ к информации для тех, кому она нужна; предоставляется улучшенная информация для принятия решений; 3) информация перестает быть предметом посредничества, так как становится доступной и для руководства, и для служащих компании; 4) организация может стать

«плоской», так как информация широко доступна, нет потребности в дополнительных работниках для подготовки информации с целью распространения ее среди служащих компании.

5. *ERP-системы обеспечивают информацией в реальном времени.* С ERP-системами большое количество информации собирается у источника и непосредственно помещается в компьютер. В результате информация становится доступной для других.

6. *ERP-системы обеспечивают одновременный доступ к одним и тем же данным для планирования и контроля.* Системы планирования ресурсов предприятия используют единую базу данных, где большая часть информации вводится только один раз. Так как данные доступны в реальном времени, фактически все пользователи организации имеют доступ к одной и той же информации для планирования и контроля. Это может способствовать более согласованному планированию и управлению по сравнению с традиционными системами.

7. *ERP-системы способствуют взаимодействию и сотрудничеству внутри предприятия.* Системы планирования ресурсов предприятий также способствуют взаимодействию и сотрудничеству между различными структурными (функциональными) и географически разделенными подразделениями. Стандартизация процессов также способствует сотрудничеству, поскольку между процессами становится меньше противоречий.

8. *ERP-системы способствуют взаимодействию и сотрудничеству между предприятиями.* ERP-система обеспечивает информационную магистраль для организации взаимодействия и сотрудничества с другими предприятиями, которые все больше открывают партнерам свои базы данных для облегчения снабжения и других видов деятельности. Чтобы данная система работала, необходим единый архив, которым могут пользоваться партнеры, и ERP-системы могут быть использованы для содействия таким обменам [7].

**Возможности.** Основные возможности ERP-систем можно представить в виде четырех блоков: планирование, учет, анализ, управление.

1. *Планирование.* Осуществлять планирование деятельности предприятия на различных уровнях значит:

- формировать программу сбыта;
- осуществлять производственное планирование;
- формировать основной производственный план;
- формировать планы на закупку;
- осуществлять финансовое планирование и бюджетирование;

• осуществлять предварительную оценку выполнимости сформированных планов на различных уровнях планирования для внесения необходимых коррекций или принятия решения о привлечении дополнительных ресурсов.

2. *Учет.* Если планы получили свое подтверждение, они приобретают статус актуальных планов и начинается их реализация. Удовлетворение данных потребностей порождает учетные действия, обеспечивающие оперативную регистрацию прямых затрат, относящихся к производимой продукции и косвенных затрат, распределяемых по центрам финансовой ответственности. Для отражения соответствующего финансового результата ERP-системы предлагают мощные средства настройки финансовой интеграции,



позволяющие обеспечить автоматический перевод потребленных ресурсов в их финансовый эквивалент.

3. *Анализ.* За счет оперативного отражения результатов деятельности управленческий персонал получает возможность в режиме реального времени осуществлять сравнительную характеристику планов и результатов, а наличие дополнительных модулей для расчета основных показателей и построения математических моделей значительно упрощает процесс бизнес-планирования.

4. *Управление.* Наличие оперативной информационной обратной связи о состоянии объекта управления – основа любой системы управления. ERP-системы предоставляют такого рода обратную информацию о состоянии проектов, производства, запасов, наличии и движении денежных средств и т. д., что в результате позволяет принимать обоснованные управленческие решения [8].

**Отличия между ERP и ERP II-системами.** По мере развития информационных технологий традиционный фокус ERP-систем смещается с «оптимизации управления ресурсами предприятий» на «корпоративную систему предприятия, открытую для всех участников, действующих в поле общих интересов бизнеса». Можно привести шесть отличий между «старыми» и «новыми» ERP-системами.

Во-первых, меняется роль ERP-системы в деятельности предприятия. Если раньше КИС должна была обеспечивать автоматизацию внутренних бизнес-процессов компании, то в новом исполнении – свободное взаимодействие компании со своими контрагентами (заказчиками, поставщиками, банками, налоговыми органами и пр.). Во-вторых, расширяется область применения. Раньше основными потребителями ERP-систем были производственные и дистрибьюторские компании, а завтра пользователями ERP II-систем должны стать компании из всех секторов и сегментов рынка. В-третьих, расширяется функционал ERP-систем. Помимо традиционных функций по автоматизации производства, торговли и дистрибуции, новые системы должны поддерживать автоматизацию всех остальных функций бизнеса. В-четвертых, меняется характер процессов, протекающих в недрах ERP-системы. Внутренние и строго секретные процессы становятся внешними и открытыми. Тайна корпоративной информации исчезает. В-пятых, существенным образом изменится архитектура систем. Закрытая и монолитная платформа традиционных ERP-систем с весьма ограниченным выходом в Интернет уступит место открытым, Web-ориентированным приложениям, построенным по принципу компонентной модели. В-шестых, данные, которые раньше генерировались и потреблялись самой же компанией, в будущем станут доступными для всех членов бизнес-сообщества.

Перечисленные требования являются весьма суровыми, и сегодня «настоящие» ERP II-системы только начинают появляться на рынке. Одной из главных черт новых систем выступает их «вертикальная» ориентированность.

Старые и проверенные временем ERP-системы должны из «интровертов» превратиться в «экстравертов». Для этого в состав ERP-систем должны войти новые типы приложений, отвечающие за связь предприятия с внешним миром. Не случайно в последние

несколько лет резко возрос интерес пользователей ERP-систем к программам категории CRM, SCM, HRM, KM. Поясним, что это за программы [7].

#### **Программы категории CRM, SCM, HRM, KM:**

1) CRM (Customer Relationship Management) – это программы для управления взаимоотношениями компании с ее клиентами, партнерами, дилерами и внешним миром вообще. Фактически это средство для автоматизации работы отделов маркетинга, продаж и обслуживания клиентов. Плюс набор дополнительных сервисов в виде корпоративных порталов, call-центров, онлайн-справочных бюро для клиентов, корпоративных баз знаний и пр.

2) SCM (Supply Chain Management) – системы управления так называемыми логистическими цепочками. То есть это планирование и координация снабжения, транспортировки и складирования товаров или услуг.

3) HRM (Human Resources Management) – управление человеческим фактором, персоналом. В отличие от программ типа «Кадры», это высокоинтеллектуальные приложения, задачи которых – рекрутинг, управление и эффективное использование потенциала всех сотрудников предприятия. До недавнего времени все эти программы были относительно самодостаточными, то есть практически обходились без ERP-систем, а в случае необходимости черпали данные из них посредством всевозможных «линков» и «коннекторов».

4) KM (Knowledge Management) – управление знаниями. Исторически эти системы создавались для накопления корпоративных знаний и использовались для внутреннего потребления. С развитием CRM-систем оказалось, что KM-системы идеально подходят для создания автоматизированных справочных бюро (Help Desks) и решения задач интеллектуального анализа информации по клиентам (выявление потребительских пристрастий, профилирование и пр.) [7].

**Модели, объекты и процессы.** Понятия «модель», «объект» и «процесс» (МОП) являются ключевыми в структуре любой ERP-системы. Процесс конфигурирования ERP-системы состоит в выборе и отражении в системе моделей, объектов и процессов, используемых предприятием [7].

**Модели.** В ERP-системах заложено несколько таких моделей, как, например, модель организационных структур в системе R/3. Эти модели – отображение реального мира в системе, и их качество важно для отражения реальности. Существуют предположения, касающиеся тех основных моделей, которые должны быть адаптированы при внедрении. Например, как указано, организационная модель системы R/3 потребовала от компании Microsoft описать каждое подразделение для целей моделирования оценки либо как центр затрат, либо как центр прибыли. Это представление отличалось от существующей организационной модели, и Microsoft пришлось приспособиться к модели.

**Объекты.** Объект можно определить как интерфейс между «внутренней» средой – содержанием и организацией самого объекта – и «внешней» средой – окружением, в котором он функционирует. Внутренняя среда – компьютерная программа, а внешняя – мир, в котором функционирует система. Объекты пред-

приятия – пища для информационных процессов. Ими являются также реализации моделей (в форме перечня счетов, списков производителей, списков продукции и т. д.). Объекты предприятия, известные как документы, генерируются системами в качестве выходных данных или используются ими в качестве входных данных. Объекты предприятия, являющиеся реализациями моделей, обеспечивают структуру производственных систем.

**Процессы.** Процессы – потоки деятельности и информации, необходимые для выполнения определенной задачи или группы задач. Обычно организации должны выбирать процессы, соответствующие их потребностям, из набора процессов, содержащихся в ERP-системе. Так, процесс управления заказами R/3 можно отобразить в многочисленных модулях R/3, интегрированных между собой. В традиционной функционально-ориентированной системе, напротив, существовало бы, по меньшей мере, четыре различные системы (товарооборот и распределение, производственное планирование, управление материалами и финансы), которые не были бы интегрированы. Внедрение процессов системами планирования ресурсов предприятий, в конечном счете, требует многих решений, которые обычно принимаются группой внедрения. Среди этих решений такие, как, например, кому выдать кредит и кому отказать, или, когда предложить скидки и кто их должен получить.

До внедрения ERP-систем фирмы в целом не использовали общие и глобальные модели, объекты и процессы (МОПы). Однако внедрение ERP-систем обычно требует общих МОПов по нескольким причинам: требования системы, обслуживание клиентов, управление процессами, создание ценности и снижение расходов.

Компании создают набор стандартов, выбирая из существующих у них МОПов, лучших практик, предоставленных консультантами и ERP-системой, а также используя смешанные подходы. Стандартизация МОПов может быть довольно широкой, а подразделениям может быть разрешено выбрать только около 1 % МОПов [8].

#### **Возможности создания отчетов и запросов.**

При использовании еgr-систем информация доступна для конкретных пользователей в форме конкретных отчетов. В последнее время возможности создания отчетов в еgr-системах стали развиваться, так как их производители попытались увеличить доступность и упростить использование этих систем.

1. **Отчеты ERP-систем.** Системы планирования ресурсов предприятия могут создавать стандартные отчеты, которые спроектированы для стандартного принятия решений. Отчеты, предоставляемые системой, зависят от конкретного модуля. Например, финансовые модули создают классические финансовые отчеты, включая декларации о доходах и бухгалтерские балансы.

Однако отчеты ERP-системы не всегда соответствуют нуждам пользователей. Фирмам, очевидно, нужно будет найти альтернативные методы создания таких отчетов. Возможности создания отчетов ERP-систем не всеми пользователями применяется легко. В результате некоторые фирмы создают отчеты и вводят их в другие среды (например, в intranet), так что экспертиза с помощью ERP не всегда предусматривает использование возможностей этих систем по созданию отчетов.

Кроме доступа к отчетам, специально разработанная модель обеспечивает доступ к соответствующим частям ERP-системы и ее отчетам, новостям и такой личной информации, как календарь или электронная почта [8].

2. **Запросы в базу данных.** Системы планирования ресурсов предприятий обычно имеют под собой реляционные базы данных. В результате, используя или базу данных, или возможности запросов ERP-систем, можно создавать отчеты, базирующиеся на основной информации, и делать их доступными. Запросы особенно необходимы, если отчеты, созданные ERP-системой, не соответствуют нуждам пользователя.

Запросы в базе данных могут выполняться на одном из двух уровней. Во-первых, в ERP-системах обычно заложена возможность формирования запросов. Во-вторых, внутри базы данных, включенной в ERP, также есть возможность формирования запросов. Организации, как правило, используют возможности одного из этих двух уровней [8].

**Проблемы выбора ERP-системы.** Сталкиваясь с потребностями во внедрении на предприятии информационных систем, топ-менеджмент оказывается перед проблемой выбора. Объективно оценивая вероятность самостоятельной разработки современной системы управления, можно смело сказать, что она равна нулю [9].

Если предприятие решило ориентироваться на готовые системы, то ему нужно решить, с кем работать и какую систему выбрать – с отечественными разработчиками или с поставщиками ERP-систем ведущих западных производителей [7]. Отечественным разработкам еще достаточно далеко до уровня полнофункциональных КИС [9]. Очевидно, что в настоящее время производственным предприятиям различного формата следует ориентироваться на западные системы. Возникает вопрос, какую западную систему выбрать?

По оценкам отраслевых аналитиков, в настоящее время на мировом рынке присутствует несколько сотен ERP-систем, получивших определенную известность. Приведем данные о лидерстве различных поставщиков на протяжении нескольких последних лет. Список чемпионов возглавляет компания SAP, которая выросла больше, чем рынок ERP в целом, увеличив продажи на 17 % до 9,4 млрд долл. Хотя компаниям SAP и Oracle принадлежит более 60 % рынка, другим игрокам остается достаточно места для роста. Так, объем продаж Microsoft Business Solution (MBS) и Sage Group вырос на 14 % (775 млн долл.) и 35 % (1,2 млрд долл.) соответственно. Замыкают десятку лидеров компании, имеющие тесные связи с IBM, в частности, предлагающие ERP-системы в комплекте с серверами IBM iSeries (AS/400). Это – SSA Global (685 млн долл.), Geac (445 млн долл.), Intenia (388 млн долл.), Infor Global Solutions (375 млн долл.) и Lawson Software (357 млн долл.).

Внедрение ERP-системы на предприятии не только помогает повысить степень автоматизации отдельных процессов, но и провести реинжиниринг самих этих процессов. В результате такого внедрения стандартизируется большинство операций, значительно растет управляемость организации, повышается степень ее информационной открытости [7].

Таким образом, ERP-системы в ближайшем будущем станут неотъемлемой частью системы менеджмента любого предприятия. Популярность таких систем стремительно растет, а цена их внедрения и эксплуатации неуклонно падает. В настоящий момент

внедрение ERP-системы является оправданным шагом на пути повышения эффективности управления материальными ресурсами и финансами для любой компании [10].

#### Литература

1. Балахонова, И.В. Логистика. Интеграция процессов с помощью ERP-системы / И.В. Балахонова, С.А. Волчков, В.А. Капитуров. – М., 2006.
2. Наумов, А. Качества менеджмента XXI века / А. Наумов // Менеджмент сегодня. – 2003. – № 6. – С. 2–6.
3. Иванов, М. Организация как открытая система / М. Иванов // Менеджмент сегодня. – 2002. – № 1. – С. 29–43.
3. Колесников, С.Н. Производственное и функциональное управление: от MRP к ERP и CSRP/ С.Н. Колесников. – М., 2000.
4. Управление материальными потоками / пер. с англ. – М., 1996. – С. 35–48.
5. <http://erp-online.ru>
6. О'Лири, Д. ERP-системы: выбор, внедрение, эксплуатация. Современное планирование и управление ресурсами предприятия / Дэниел О'Лири. – М., 2004.
8. Обухов, И.А. Автоматизация систем управления предприятиями стандарта ERP-MRP II / И.А. Обухов, Б.Н. Гайфуллин. – М., 2000.
9. Гнатуш, А. ERP-системы: «за», «против» или воздержаться / А. Гнатуш // «IT Manager». – 2005. – № 02. – С. 14–17.
10. Точно вовремя для России. Практика применения ERP-систем / С.В. Питеркин [и др.]. – М., 2002.

#### Summary

The concept of the ERP-System is being developed with outstanding economists, theoreticians and practitioners. Almost all the aspects of synergetic methods and principles where conjointly applied for the systems. That is why the research of the ERP-Systems is of current importance especially for understanding of logistics principles in the economy.

10.03.2009

УДК 331.108 + 159.9

Г. И. Пармон

### ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА КАК ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ

*Квалифицируются вопросы эффективного управления трудовым коллективом. Рассматриваются социально-психологические аспекты организации трудового поведения в коллективе, прослеживается связь успешной деятельности коллектива с наличием отдельных факторов.*

Для того чтобы назвать группу коллективом, она должна соответствовать ряду высоких требований: успешно справляться с возложенными на нее задачами (быть эффективной в отношении основной для нее деятельности), иметь высокую мораль, хорошие человеческие отношения, создавать для всех возможность личностного развития, быть способной к творчеству, то есть группа должна давать людям больше, чем может дать сумма того же количества индивидов, работающих в отдельности.

Роль и значение трудового коллектива в современной организации весьма велики. Он как основная экономическая, социальная и политическая ячейка общества стремится к своей главной цели – производству материальных и духовных благ. Достижение их невозможно без последовательного, системного и эффективного управления человеческими ресурсами.

Психологически развитой как коллектив считается группа, где сложилась дифференцированная система различных деловых и личных взаимоотношений, строящихся на высокой нравственной основе. Такие отношения можно назвать коллективистскими. Они определяются через понятия нравственности, ответственности, открытости, коллективизма, контактно-

сти, организованности, эффективности и информированности.

В статье рассматриваются факторы, которые влияют на коллективистские отношения, содействуют их эффективности, оптимизации, следовательно, способствуют успешности в управленческой деятельности трудовым коллективом. С точки зрения специалистов, на эффективность деятельности коллектива определенной организации также влияют (рисунок 1):

- цели, стратегии, подходы;
- методы и стили руководства;
- система мотивирования;
- кадровая политика;
- система информации.

Коллектив характеризуется формальной (официальной) и неформальной (неофициальной) организационными структурами. *Формальная структура* обусловлена функционально-технологическим разделением труда в данном коллективе, официальными правами и обязанностями его членов. В пределах этой структуры каждый работник, выполняя предписанные ему функции, должен взаимодействовать с остальными членами организации определенным образом. При этом характер взаимодействия

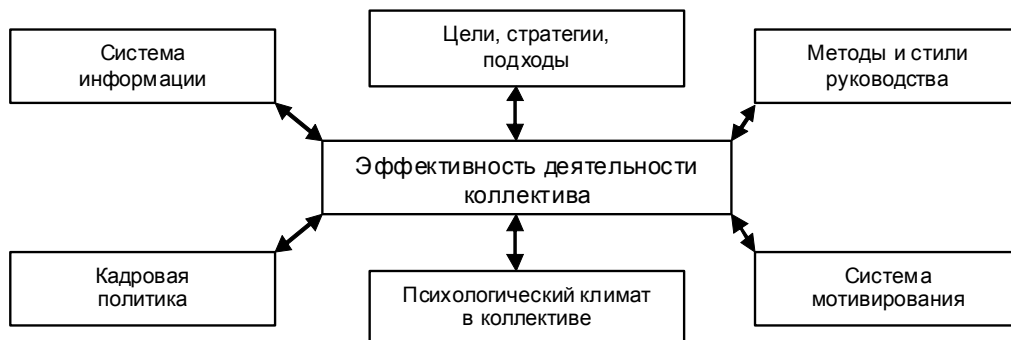


Рисунок 1 – Связь эффективной деятельности коллектива с действиями отдельных факторов

обусловлен как особенностями производственного процесса, так и административно-правовой регламентацией, что зафиксировано в официальных положениях, инструкциях, приказах и других нормативных документах.

*Неформальная структура* возникает на основе действительных функций, выполняемых каждым лицом, и представляет собой сеть сложившихся отношений между членами данного коллектива. Неформальная структура коллектива возникает и развивается спонтанно, по мере того как его члены взаимодействуют друг с другом. В то же время и формальная структура коллектива создает предпосылки, облегчающие вступление в неофициальные контакты.

Реальная организационная структура коллектива зависит от следующих факторов: 1) характера задач, стоящих перед данным первичным коллективом; 2) особенностей организации труда членов коллектива; 3) социально-демографических, социальных и психологических особенностей его членов. Эти факторы проявляются в том, что совместная работа над едиными задачами, основанная на объективно необходимых производственных связях, создает оптимальные условия для формирования сплоченности и взаимной ответственности. Высокая степень однородности коллектива по таким признакам, как пол, возраст, образование, уровень квалификации и наличие на этой основе общности интересов, потребностей, ценностных ориентаций и т. д. является фактором, способствующим возникновению тесных связей между работниками.

Для формирования сплоченного коллектива важна не столько общность максимального числа социально-психологических характеристик его членов, сколько высокая степень совпадения их мнений, оценок, установок и позиций по отношению к объектам (лицам, явлениям, событиям), наиболее значимым для данного коллектива в целом и относящимся к существенным сторонам его совместной деятель-

ности (ценностно-ориентационное единство). Степень сплоченности коллектива зависит от того, насколько принадлежность к нему удовлетворяет потребности его членов. Факторами, привязывающими человека к своему коллективу, могут быть интересная работа, сознание ее общественной значимости, престиж коллектива, наличие друзей и т. д. Факторы, определяющие трудовое поведение в коллективе: выбор профессии, трудовые ситуации, вознаграждение за труд, интересы и потребности личности. Трудовое поведение реализует специфические интересы, а также потребности: в общественно значимой деятельности; в самоутверждении и самореализации; в кооперации и совместном труде; в материальном обеспечении. Все потребности тесно переплетены и представляют мощную базу мотивационной направленности работников на выполнение заданий, которые определяют их групповое поведение в трудовом коллективе (рисунки 2–3) [1].

Эффективность деятельности коллектива во многом зависит от уровня координации деятельности его членов, которая осуществляется на основе взаимных контактов. Данный уровень – величина, производная от степени психологической совместимости членов коллектива. *Психологическая совместимость* – способность членов группы к совместной деятельности, основанная на их оптимальном сочетании. При комплектовании групп людей для совместной деятельности необходимо учитывать не только индивидуальные психологические качества каждого человека, но и возможные эффекты, вызванные соединением данных людей. Любая реальная группа (коллектив) представляет собой особый, единый неразрывно связанный организм, а не просто сумму входящих в ее состав индивидов. Психологическая совместимость обусловлена не только сходством каких-либо характеристик членов группы, но также их различием, когда это приводит к взаимодополняемости людей в условиях совместной деятельности.

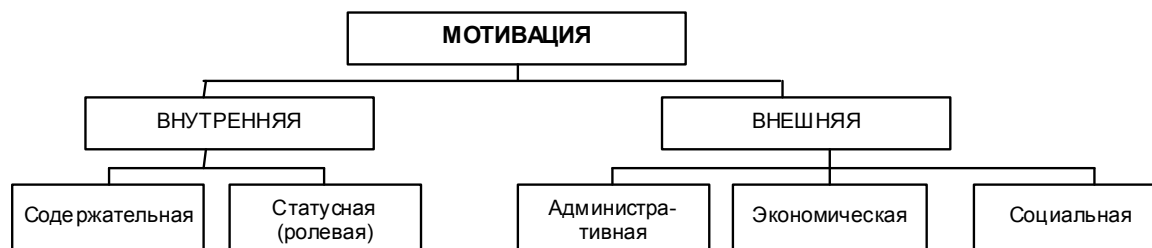


Рисунок 2 – Виды мотивации сотрудников трудового коллектива



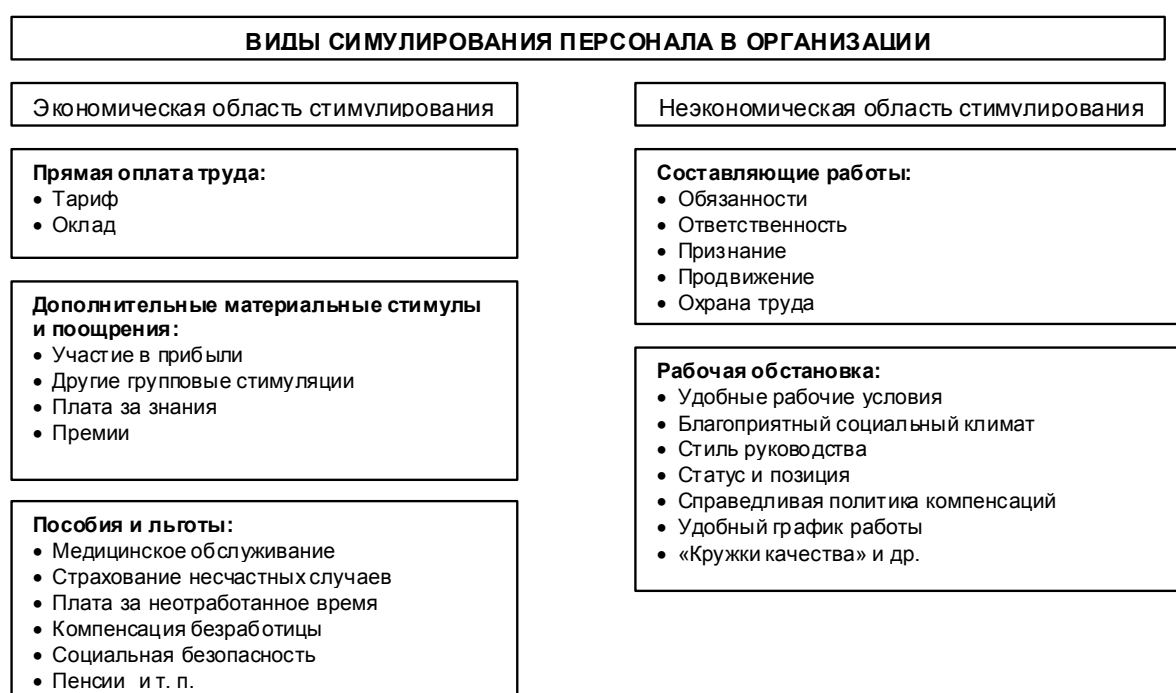
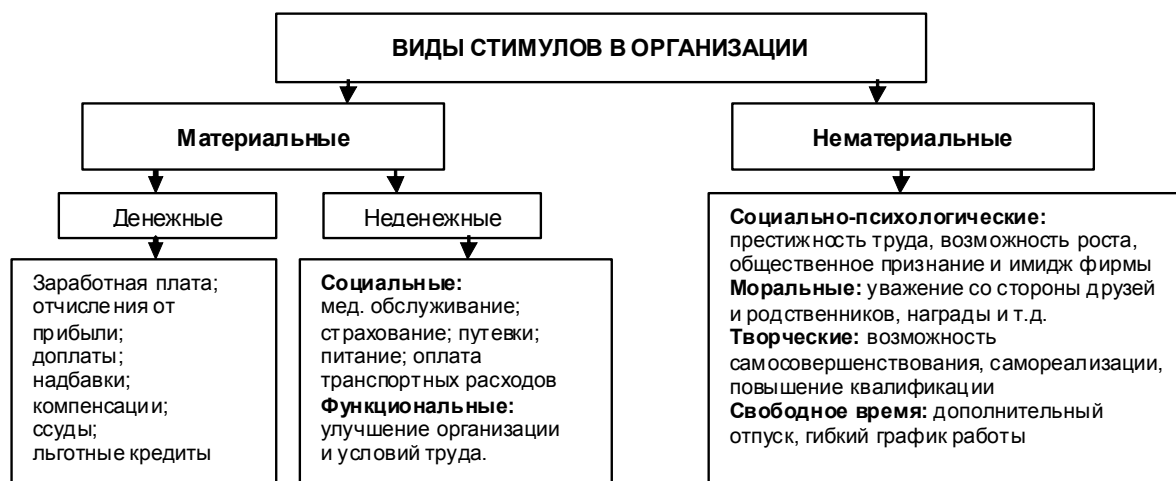


Рисунок 3– Виды стимулирования сотрудников трудового коллектива [2]

Социально-психологическая совместимость выступает следствием оптимального сочетания типов поведения людей в группах, а также общности их социальных установок, потребностей и интересов, ценностных ориентаций. При совместном решении задач коллектива можно выделить следующие типы коммуникативного поведения:

- 1) лица, которые стремятся к лидерству и способны решать задачу, подчиняя себе других членов группы;
- 2) индивидуалисты, пытающиеся решить задачу в одиночку;
- 3) лица, которые приспосабливаются к группе, легко подчиняются приказам других ее членов;
- 4) коллективисты, которые стараются решить задачу совместными усилиями; они не только принимают предложения других членов группы, но и выступают с инициативой.

Психологическая совместимость важна во всех сферах совместной деятельности, в любых трудовых коллективах.

Для интегральной характеристики коллектива используется понятие «социально-психологический климат». *Социально-психологический климат* – устойчивое психическое состояние коллектива, которое обобщенным образом отражает особенности его жизнедеятельности, представляет собой качественную характеристику межличностных отношений и проявляется в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию личности в группе. Благоприятный социально-психологический климат характеризуется следующими признаками: 1) доверием и высокой требовательностью членов группы к себе и друг к другу; 2) доброжелательностью и деловой критикой; 3) свободным выражением своего мнения каждым членом коллектива при обсуждении вопросов, касающихся всего коллектива; 4) отсутствием давления руководителей на подчиненных и признанием за ними права принимать для коллектива решения; 5) достаточной инфор-

мированностью членов коллектива о его задачах и состоянии дел при их выполнении; 6) удовлетворенностью принадлежностью к коллективу; 7) высокой степенью эмоциональной включенности и взаимопомощи в ситуациях, вызывающих состояние фрустрации у кого-либо из членов коллектива; 8) принятием на себя ответственности за состояние дел в коллективе каждым из его членов и т. д.

Состояние социально-психологического климата трудового коллектива существенно влияет на показатели эффективности его деятельности. Поэтому оптимальное управление коллективом должно включать проблему формирования благоприятного социально-психологического климата в нем.

Большое значение в плане создания в производственном коллективе благоприятного социально-психологического климата имеет социально-психологическая компетентность руководителя коллектива и его членов [1].

Детерминантой успешности трудового коллектива являются, по мнению специалистов, критерии эффективности руководства, которые делятся на психологические и непсихологические.

*Психологические критерии:*

- удовлетворенность членами коллектива различными аспектами членства в нем (например, удовлетворенность отношениями с коллегами, с руководителем, условиями труда, заработной платой и т. д.), что проявляется в благоприятном либо неблагоприятном психологическом климате коллектива, в степени стабильности либо «текучести» кадров;

- мотивация членов коллектива (речь идет о желании людей трудиться и сохранять членство в данном коллективе). «Людьми нужны деньги, но они хотят получать удовольствие от работы и гордиться ею» (А. Морита);

- авторитет руководителя в коллективе (формальный, то есть обусловленный набором властных полномочий, которые дает руководителю занимаемый пост, моральный, то есть основанный на мировоззренческих и нравственных качествах личности; функциональный, основанный на профессиональной компетентности, разнообразных деловых качествах руководителя);

- самооценка коллектива (касается ряда важных характеристик и представляет собой некий общий

итог успешного функционирования коллектива). Основой экономической теории и хозяйственной практики выступает принцип соответствия затрат и результатов. Затраты определяются по отношению к экономическим результатам. Результаты характеризуются объемом выпуска продукции, добавленной стоимостью, прибылью и другими показателями. Отношение «результаты – затраты» в общем случае называются эффективностью.

*Непсихологические критерии результативности* (Д. Скотт Синк):

- 1) прибыльность – соответствие доходам и суммарным издержками. Это соотношение может быть выражено различными показателями, в том числе рентабельностью;

- 2) производительность;

- 3) качество продукции, услуг – соответствие характеристик продукции стандартам и требованиям потребителей;

- 4) экономичность – соотношение необходимого и фактического расхода ресурсов;

- 5) внедрение новшеств – важнейшая характеристика производственных систем, определяющая перспективы на развитие;

- 6) действенность – степень достижения целей системы [3]. Для производственных систем это означает оценку качества продукции и выполнения плана поставок по количеству и срокам. Речь идет об ответах на вопросы: что, сколько, когда?

Таким образом, руководитель считается эффективным, если возглавляемый им трудовой коллектив имеет высокие показатели по соответствующим психологическим и непсихологическим критериям групповой эффективности, если он умело и грамотно применяет управленческие принципы: оперативности, делегирования, воспитания, терпения, справедливости, централизации в системе управления, четкого разделения труда, ответственности. Главным критерием эффективности деятельности руководства служит конечный результат всего трудового коллектива, в котором органически соединены результаты труда и руководителя, и исполнителей.

**Литература**

1. Шупеко, И.Г. Поведение человека в организации / И.Г. Шупеко. – Минск, 2000.
2. Организационное поведение. – Новополоцк, 2007.
3. Самыгин, С.И. Психология управления / С.И. Самыгин, Л.И. Столяренко. – Ростов н/Д., 1997.
4. Коул, Д. Управление персоналом в современных организациях / Джеральд Коул. – М., 2004.
5. Журавлев, А.Л. Психология совместной деятельности / А.Л. Журавлев. – М., 2005.
6. Коломинский, Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах / Я.Л. Коломинский. – Минск, 2001.
7. Кричевский, Р.Л. Психология малой группы / Р.Л. Кричевский, Е.М. Дубровская. – М., 2001.
8. Немое, Р.С. Социально-психологический анализ эффективной деятельности коллектива / Р.С. Немое. – М., 1984.
9. Обозов, Н.Н. Совместимость и срабатываемость людей / Н.Н. Обозов. – СПб., 2000.
10. Роббер, М.А. Психология индивида и группы / М.А. Роббер, Ф. Тильман. – М., 1988.
11. Труд и занятость в Республике Беларусь. – Минск, 2004.

**Summary**

The article is dedicated to the questions of effective labour collective management. Social and psychological aspects of organization of working behavior in the community are examined; the relation between successful activity and the activity of separate factors is traced in the article.

16.04.2009

А. Л. Стефанин

**ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ  
ГОСУДАРСТВЕННЫХ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ ПРОГРАММ**

*Исследуется проблема экономико-математического моделирования программ научно-технического развития. Рассматриваются четыре основных подхода к моделированию инновационной деятельности, которые наиболее широко применяются в мировой практике. На основании проведенного анализа для моделирования государственных научно-технических программ предложено использовать технологические матрицы.*

Ускорение научно-технического развития страны посредством оптимизации использования имеющихся ресурсов является одной из наиболее актуальных задач государственной инновационной политики. Ошибка в выборе программы научно-технических исследований может обернуться катастрофическими потерями для бюджета страны, в то же время эффективное использование средств становится катализатором развития народного хозяйства на долгие годы. Выбор программы должен научно обосновываться с помощью соответствующих методик оценки эффективности и эконометрических моделей, которые учитывают сложившиеся особенности научно-технического и инновационного развития страны.

Анализ эмпирических исследований в области моделирования инновационной деятельности позволил выявить несколько основных подходов к решению этой задачи.

Наиболее ранние модели, связанные с влиянием научно-технического знания и инноваций возникли в процессе развития кондратьевской теории «длинных волн» и объяснения их причинно-следственных связей. Й. Шумпетер в ходе исследований в качестве ключевого фактора формирования «К-волн» определил инновации, которые задают колебания всей экономической системе. Он выделил инновационную и имитационную составляющие технологических циклов. В ходе дальнейшего развития концепции Г. Меншем, затем другими исследователями было предложено включить в нее понятие технологического пата, или технологического предела, согласно которому со временем положительный эффект от вложения средств в развитие технологии падает, постепенно приближаясь к нулю. Предел технологии может быть «сместен» под воздействием развития смежных технологий, однако чаще в этот период происходит смена технологии, что приводит к формированию нового цикла. Достаточно четко и структурированно этот подход представил А. Кляйнкнехт: на *первом этапе* базисные нововведения дают мощный толчок к росту производства в отраслях, для которых они созданы и которые затрагивают, вследствие чего во *втором этапе* вызванного ими активного роста в этих отраслях разрабатывается и внедряется мало других, более поздних базисных инноваций, так как становится выгоднее получение прибыли от использования имеющихся перспективных новшеств, нежели финансирование альтернативных технологий. На *третьем этапе* инерция толчка базисных инноваций затухает, их тех-

нический резерв повышения производительности, экономичности и т. п. исчерпывается, отрасль входит в стадию неустойчивого развития, становится крайне чувствительной к конъюнктуре рынка и восприимчивой к новым решениям и предложениям.

Для моделирования циклов технологического развития предположено использовать S-образные кривые и уравнения типа Лоттки-Вольтера [1–2]. В ряде работ процесс диффузии инноваций, выраженный в виде доли выпуска продукции определенного технологического уровня или доли фирм, освоивших потенциальный рынок новой продукции, предложено описывать с использованием логистической кривой или ее модификаций.

В процессе математического моделирования с применением S-образной кривой возникает проблема в связи с ее симметричностью относительно точки перегиба. Выходом может быть использование трехпараметрической кривой функции Гомпертца, а также использование обобщенных логистических кривых высших порядков [3]. Эти кривые допускают множество точек перегиба и в то же время носят волнообразный характер, однако существенно возрастает число независимых параметров, которые требуют экономического обоснования [4].

Применение логистических кривых хорошо подходит при описании научно-технического прогресса на макроуровне, но сильно затруднено при объяснении с их помощью отдельных процессов в конкретном промежутке времени, связанных с началом и прекращением производства того или иного продукта или внедрением новой технологии, они не отражают эффекта конкуренции на микро- и мезоуровнях и слишком жестко детерминируют характер развития инновации.

Следующее направление – эконометрические модели, основанные на представлениях о факторах производства (труде, капитале, земле и т. п.). Механизм инновационной деятельности в рамках методологии факторов производства отображается посредством изменения производственных функций, характеризующих возможности достижения определенного физического объема производства при использовании различных сочетаний определяющих его факторов. Расположение изокванты производственной функции указывает на возможные сочетания физических объемов использования рассматриваемых факторов, необходимых для достижения данного объема производства, что соответствует определенному уровню развития технологии производства.

Новая технология «смещает» изокванту производственной функции таким образом, что тот же объем продукции можно произвести с использованием меньших суммарных издержек факторов.

Статистическая зависимость между объемом продукции в натуральном измерении и объемом применения «факторов производства» может аппроксимироваться различными видами функциональных зависимостей – простой линейной, экспоненциальной, логарифмической, Кобба-Дугласа и т. д. В работе [5] предложено учитывать влияние научно-технического знания на производство продукции путем включения дополнительных членов в уравнение, отражающих увеличение отдачи от затраченных факторов.

Концепция «факторов производства» базируется на предположении об абсолютной взаимозаменяемости факторов. Ключевой категорией исследования является «общая производительность факторов производства», а основной целью – поиск оптимального сочетания факторов производства, то есть такое сочетание количеств применяемых факторов, которое способно обеспечить наибольший натуральный объем производства при наименьших затратах.

Основной проблемой использования производственных функций при моделировании воздействия научно-технического знания на деятельность предприятия является необходимость четкого разделения влияния традиционных и модифицированных членов уравнения на практике, учета динамики, а также эмпирических доказательств возможности применения тех или иных математических соотношений [4]. По мнению ряда авторов, производственные функции и теория «оптимального сочетания факторов производства» не позволяют учесть изменения производительности, вызванные не внедрением инноваций, а изменением ассортимента выпускаемой продукции.

Применение моделей, основанных на производственной функции, исходя только из формальных признаков, приводит к неверным результатам, так как в большинстве случаев на начальном этапе большая стоимость нового оборудования и технологии делают проект менее выгодным, нежели использование неквалифицированного труда рабочих.

В эмпирическом моделировании инновационной деятельности широкое распространение получили корреляционные методы. Этот подход основан на поиске количественных взаимосвязей между различными экономическими показателями. Основу составляет соотношение между тремя группами экономических показателей: «затраты – объем выпуска продукции – прибыль», а также прогнозирование критической и оптимальной величины каждого из этих показателей. Например, «остаточный» прирост объема производства, то есть тот объем, который нельзя объяснить посредством остальных учтенных факторов, принято связывать с влиянием научно-технического знания, выраженного затратами на исследования и разработки. В таких моделях большое значение придается временному лагу, так как необходимо учитывать, что отдача от вложений в НИОКР может проявиться лишь спустя определенное время. При этом проблема временных границ влияния инновации на рост объема производства либо какие-то

другие показатели не решена. Это связано с тем, что некоторые технологии, например в самолетостроении, могут проявляться десятки лет, а другие проходят свой жизненный цикл за пару лет. С этой точки зрения наибольшее доверие внушают исследования, проведенные за длительный промежуток времени и с разбиением по отраслям промышленности.

Согласно этому подходу предельный рост затрат на научно-технические разработки должен равняться предельному росту объемов производства (потребления). В этом случае обеспечивается наиболее эффективное развитие экономики. Некоторые модели этого типа позволяют учитывать скорость диффузии инноваций и сокращение сроков морального износа технологий.

Следующее направление эмпирического моделирования инновационного развития – исследования, связанные с анализом затрат и результатов на основе матриц технологий. Матрицы отражают через технические коэффициенты процессы производства продукции. Технические коэффициенты характеризуют расход ресурсов (сырья, материалов, труда, капитала и т. д.), необходимых для получения производных продуктов. Для этого могут быть использованы данные межотраслевых трудовых и материальных балансов, которые также являются технологическими матрицами на макроуровне.

Инновационное развитие в такой системе выражается через изменение технических коэффициентов и самих матриц технологий. В свою очередь темп роста научно-технического прогресса будет отражать скорость изменения коэффициентов и преобразования матриц. В математической форме модель может описываться векторами, матрицами или операторами матриц, состоящими из производных функций. Анализ затрат и результатов осуществляется как с точки зрения количественного изменения технических коэффициентов, так и с позиции изменения структуры матриц технологий.

Структурный анализ предполагает учет взаимозащещения материалов, изменения технологических процессов, внедрение новой техники. Основная цель таких моделей заключается в максимизации совокупного положительного эффекта за счет эффективного использования имеющихся ресурсов с учетом оптимальных размеров затрат на исследования и разработки, объемов внедрения новой техники и видов продукции в отдельные годы анализируемого периода.

На наш взгляд, использование технологических матриц – наиболее предпочтительный вариант экономико-математического моделирования государственных научно-технических программ. Этот подход может быть использован как на этапе выбора технологии, так и в процессе реализации программы.

Научно-техническая программа – инструмент долгосрочного программно-целевого планирования, директивный адресный документ, в котором сбалансирован по ресурсам, исполнителям и срокам завершения полный комплекс научно-исследовательских, социальных, экономических, организационно-хозяйственных, производственно-технических и других мероприятий, направленных на решение одной или нескольких народнохозяйственных проблем [6].



Согласно Положению о порядке разработки и выполнения научно-технических программ Государственная научно-техническая программа (ГНТП) – комплекс заданий на проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-технологических работ, мероприятий по подготовке производства, разработок организационно-экономического характера, которые взаимосвязаны ресурсами, исполнителями, сроками исполнения и направлены на решение научно-технической, экономической, экологической или социальной проблемы.

ГНТП включают подпрограммы, которые могут быть определены как часть Программы и направлены на решение самостоятельных научно-технических проблем в рамках достижения общей цели Программы.

Применение новых технологий ведет к росту конкурентоспособности за счет снижения себестоимости продукции, повышения качества и появления новых свойств, что выражается в росте спроса на данный вид товара. Выбор наиболее оптимальной научно-технической программы может быть сведен к поиску набора технологий, который позволит получить максимальную совокупную прибыль с учетом ограничений на ресурсы и ожидаемый спрос на продукцию.

Экономико-математическая модель Научно-технической программы будет включать: технологическую матрицу; вектор объемов ресурсов; вектор удельной прибыли.

$$A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} & \dots & a_{1j} \\ a_{21} & a_{22} & a_{23} & \dots & a_{2j} \\ a_{31} & a_{32} & a_{33} & \dots & a_{3j} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{i1} & a_{i2} & a_{i3} & \dots & a_{ij} \end{bmatrix}, \quad B = \begin{bmatrix} b_1 \\ b_2 \\ b_3 \\ \dots \\ b_n \end{bmatrix}, \quad C = (c_1, c_2, c_3, \dots, c_m)$$

где  $A$  – технологическая матрица затрат различных ресурсов на единицу каждой продукции;  $B$  – вектор объемов ресурсов;  $C$  – вектор удельной прибыли при возможном выпуске различных видов продукции с использованием имеющихся ресурсов.

Ресурсы, необходимые для реализации научно-технических программ, целесообразно разделить на четыре группы: *трудовые ресурсы* – работники, занятые в сфере науки и научного обслуживания. Часто в процессе НИОКР на эту группу приходится до 80 % всех расходов; *финансовые ресурсы* – средства денежно-кредитной и бюджетной систем, расходуемые на проведение НИОКР и внедрение разработок; *материальные ресурсы* – сырье, материалы, реактивы, препараты, лабораторное оборудование, средства механизации и автоматизации научного процесса и т. д.; *информационные ресурсы* – книги, отчеты, научные публикации, интернет-ресурсы, изобретения и патенты, нормативно-техническая документация и т. д.

Одна и та же продукция может производиться многими способами, с использованием разных технологий, поэтому формирование оптимального с точ-

ки зрения потребления ресурсов перечня программ заключается в оптимизации каждого задания по минимуму затрат. Величина себестоимости изготовления продукции в значительной мере зависит от объема производства. При этом все затраты на изготовление продукции по степени их зависимости от объема производства целесообразно подразделять на переменные, размер которых изменяется прямо пропорционально объему выпуска продукции, и постоянные, размер которых не зависит от изменения величины объема производства [7]. Кроме того, для научно-технических программ большое значение имеет учет амортизации, так как с ускорением научно-технического прогресса и увеличением уровня конкуренции на международных рынках значительно сократился жизненный цикл продукции и оборудования, возникла необходимость непрерывного и быстрого обновления производственных мощностей.

Исходя из этого, для того, чтобы задать совокупность программ, способной дать наибольшую валовую прибыль, необходимо максимизировать следующую целевую функцию:

$$\sum_{i=1}^m (p_i - c_i) \times \int_0^T q_i(t) dt - \sum_{i=1}^m Z_i - \sum_{i=1}^m A_i \rightarrow \max$$

где  $p$  – цена реализации продукции  $i$ -ой программы ( $i=1, 2, \dots, m$ );  $c_{ij}$  – переменные затраты  $i$ -го ресурса на выпуск продукции  $j$ -ой программы;  $q_i(t)$  – планируемый объем выпуска продукции по  $i$ -ой программе в момент времени  $t$ ;  $[0, T]$  – период планирования;  $Z_i$  – постоянные затраты производства  $i$ -ой программы;  $A_i$  – амортизационные отчисления  $i$ -ой программы.

В расчетах важно чтобы: все доходы и затраты были приведены к одному моменту времени и номинировались в одних и тех же единицах; прибыль, получаемая от реализации любой программы, не зависела от того, какое количество ресурса было выделено по другим программам. При этом должны быть учтены ограничения на объем доступных производственных ресурсов в каждый момент времени и ограничения на объем производства по каждому направлению программы [7].

Преобразовав данные к виду задачи линейного программирования, ее можно решить методом направленного перебора базисных допустимых решений.

Рассмотренный подход позволяет найти оптимальную структуру научно-технических программ, максимизирующую прибыль, рассчитать остатки ресурсов различных видов и тем самым указать «узкие места» производства. При помощи предложенной модели могут быть учтены и оптимизированы экономический и ресурсный эффекты от реализации программ, однако отчасти игнорируются научно-техническая, экологическая и социальная составляющие. Поэтому наряду с использованием модели должен проводиться и качественный анализ полученных результатов.

#### Л и т е р а т у р а

1. Яблонский, А.И. Математические модели в исследовании науки / А.И. Яблонский. – М., 1986.
2. Полтерович, В.М. Диффузия технологий и экономический рост / В.М. Полтерович, А.А. Хенкин. – М., 1988.
3. Постан, М.Я. Обобщенная логистическая кривая: ее свойства и оценка параметров / М.Я. Постан // Экономика и статистические методы. – 1993. – Т. 29. – Вып. 2. – С. 305–310.

4. *Кортов, С.В.* Моделирование микрогенераций на основе логистической зависимости / С.В. Кортов // Вестник УГТУ. Сер. «Экономика и управление». – 2005. – С. 23–29.
5. *Попов, Е.В.* Модификация функции Кобба-Дугласа по информационному параметру / Е.В. Попов // Вестник УГТУ. Сер. «Экономика и управление». – 2003. – № 1. – С. 5–13.
6. *Почекин, Л.В.* Целевые комплексные программы в планировании науки и техники в Белорусской ССР / Л.В. Почекин. – Минск, 1988.
7. *Мищенко, А.В.* Динамическая задача определения оптимальной производственной программы / А.В. Мищенко, Е.В. Джамай // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2.

#### Summary

The article is dedicated to the problem of econometric modeling of the State scientific and technical programs. The author examines main approaches of innovation activity modeling which has received wide spread occurrence in the world. On the base of the analyses the author makes the suggestion to use technological matrix for modeling of the State scientific and technical programs.

02.04.2009

## АВТОРЫ НОМЕРА



**АНТАНОВИЧ**  
Нина Арсеньевна

кандидат политических наук, доцент кафедры политологии юридического факультета Белорусского государственного университета



**ВАСКОВСКИЙ**  
Степан Степанович

кандидат экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и финансов УО ФПБ «Международный институт трудовых и социальных отношений»



**АНТЮШЕНЯ**  
Дмитрий Михайлович

кандидат экономических наук, заместитель генерального директора БелНИИТ «Транстехника»



**ГАВРИЛКО**  
Галина Николаевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета



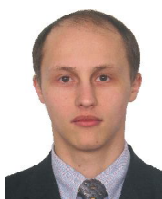
**АХРАМЕНКО**  
Петр Геннадьевич

председатель профсоюзного комитета РУП «Гомсельмаш»



**ДОЎНАР**  
Людміла Аляксандраўна

кандидат исторических наук, старший выкладчик кафедры мытной sprawy Беларускага нацыянальнага тэхнічнага ўніверсітэта



**БЕРЕЗОВСКИЙ**  
Кирилл Анатольевич

магистрант кафедры публичного права УО ФПБ «Международный институт трудовых и социальных отношений»



**КАЗАЧЕНОК**  
Татьяна Викторовна

аспирант кафедры новой и новейшей истории Белорусского государственного педагогического университета имени Максима Танка



**БЛИЗНЮК**  
Дмитрий Иванович

аспирант Института искусствоведения, этнографии и фольклора им. К. Крапивы НАН Беларуси



**КАРАТКЕВИЧ**  
Александр Григорьевич

кандидат политических наук, доцент, заместитель руководителя Центра трудовых отношений и социального партнерства Академии труда и социальных отношений (г. Москва)



**БОДРОВА**  
Элла Михайловна

кандидат экономических наук, доцент кафедры организации и управления Белорусского государственного экономического университета



**КОЧЕТОВ**  
Николай Владимирович

кандидат технических наук, профессор кафедры мировой экономики и финансов УО ФПБ «Международный институт трудовых и социальных отношений»



**ВАБИЩЕВИЧ**  
Светлана Степановна

кандидат юридических наук, доцент кафедры частного права Российского государственного социального университета (филиал в г. Минске)



**ЛАВРИНЕНКО**  
Олег Владимирович

кандидат юридических наук, профессор кафедры гражданского права и процесса Донецкого юридического института Луганского государственного университета внутренних дел (г. Донецк, Украина)

## АВТОРЫ НОМЕРА



**МОРОЗОВ**  
Вячеслав Федорович

доцент кафедры менеджмента Белорусского национального технического университета



**ТОЛКАЧЕВ**  
Алексей Валерьевич

аспирант кафедры новой и новейшей истории Белорусского государственного педагогического университета имени Максима Танка



**НОВИКОВ**  
Василий Алексеевич

кандидат технических наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и логистики УО ФПБ «Международный институт трудовых и социальных отношений»



**ТОЛСТИК**  
Ирина Аркадьевна

кандидат филологических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси



**ОВЧИННИКОВА**  
Ольга Эдуардовна

преподаватель кафедры менеджмента Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники



**ФРИЩИН**  
Богдан Васильевич

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента, маркетинга и логистики УО ФПБ «Международный институт трудовых и социальных отношений»



**ПАРМОН**  
Галина Ивановна

доцент кафедры профсоюзного движения и гуманитарно-экономических дисциплин УО ФПБ «Международный институт трудовых и социальных отношений»



**ЩЕТКИНА**  
Марианна Акиндиновна

первый заместитель Министра труда и социальной защиты Республики Беларусь



**ПАУТИННО**  
Юрий Георгиевич

аспирант кафедры логистики УО ФПБ «Международный институт трудовых и социальных отношений»



**ЯНОВИЧ**  
Павел Александрович

старший преподаватель кафедры мировой экономики и финансов УО ФПБ «Международный институт трудовых и социальных отношений»



**ПОНОМАРЕНКО**  
Инесса Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов Минского филиала Московского государственного университета экономики, статистики и информатики



**ЯСИНСКАЯ-КАЗАЧЕНКО**  
Анжелика Васильевна

старший преподаватель кафедры экономики и права Белорусского национального технического университета



**СТЕФАНИН**  
Александр Леонидович

ассистент кафедры экономики Белорусско-Российского университета (г. Могилев)





Центр оперативной печати © МИТСО

**Цифровая печать, ризография, ксерокопирование**

**ФИРМЕННЫЕ КОНВЕРТЫ. БЛАНКИ. ВИЗИТКИ. ГРАМОТЫ. ДИПЛОМЫ. КАЛЕНДАРИ.  
ЛИСТОВКИ. ОТКРЫТКИ. ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЕ. РЕКЛАМНЫЕ ПРОСПЕКТЫ.  
МЕНЮ. БЕЙДЖИ. ЭТИКЕТКИ. ФЛАЕРЫ. ПЛАКАТЫ. БУКЛЕТЫ. БЛОКНОТЫ**

**Брошюровка, ламинирование, биговка, обрезка углов,  
пробивка скобой, пружиной, пробивка люверсов,  
резка, плотная обложка (книжка)**

**НАШЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ЖЕЛАНИЕ РАБОТАТЬ ДЛЯ ВАС  
ПОЗВОЛЯЮТ ВОПЛОТИТЬ ВАШИ ИДЕИ В ЖИЗНЬ!**

**Ждем Вас по адресу:**

**г. Минск, ул. Казинца, 21, корп. 2, каб. 101а**

**тел. 279 75 63**