

ISSN 2311-4711 (print)
ISSN 2617-5789 (online)

ЦЕНТР МОЛОДЕЖНЫХ ИННОВАЦИЙ
ООО «ЛАБОРАТОРИЯ ИНТЕЛЛЕКТА»

НАУЧНЫЕ СТРЕМЛЕНИЯ

Сборник научных статей

Основан в 2012 году

ВЫПУСК № 28



Минск
«Лаборатория интеллекта»
2020

В сборник вошли научные статьи по всем направлениям научного знания, отражающие результаты исследований ученых и практикующих специалистов, студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых Академии управления при Президенте Республики Беларусь.

Редакционная коллегия:

Ермилова Мария Игоревна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансового менеджмента Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, руководитель Ассоциации менеджеров образования и науки (Россия)

Колесова Людмила Геннадьевна, кандидат педагогических наук,
старший менеджер-эксперт по оцениванию отдела оценивания педагогических работников общеобразовательных школ, филиал «Центр педагогических измерений» автономной организации образования «Назарбаев Интеллектуальные школы» (Казахстан)

Русак Ирина Николаевна, кандидат экономических наук,
доцент, заведующий кафедрой экономики организации Академии управления при Президенте Республики Беларусь (Беларусь)

Глеубердиева Салтанат Сулеймановна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент» экономического факультета Евразийского Национального университета им. Л. Н. Гумилева (Казахстан)

CENTER FOR YOUTH INNOVATIONS
LABORATORY OF INTELLECT, LLC

SCIENTIFIC ASPIRATIONS

Collection of scientific articles

Founded in 2012

ISSUE NO. 28



Minsk
Laboratory of Intellect
2020

The collection includes scientific articles in all areas of scientific knowledge, reflecting the results of research by scientists and practicing specialists, students, undergraduates, graduate students and young scientists of the Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus.

Editorial team:

Ermilova Maria, PhD in Economics,

Associate Professor of the Department of Financial Management of Plekhanov Russian University of Economics, Head of the Association of Education and Science Managers (Russia)

Kolesova Lyudmila, PhD in Pedagogy,

Senior manager-expert on the evaluation of the Evaluation Department of Teachers of Secondary Schools, the branch «Center for Pedagogical Measurements» of the Autonomous Educational Organization «Nazarbayev Intellectual Schools» (Kazakhstan)

Rusak Irina, PhD in Economics,

Associate Professor, the head of the economy department Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus (Belarus)

Tleuberdieva Saltanat, PhD in Economics,

Associate Professor of the Management Department of the Faculty of Economics of L. N. Gumilyov Eurasian National University (Kazakhstan)

СОДЕРЖАНИЕ

Близнец В. В., Шимкович М. Н.

**КОМПЕНСАЦИЯ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО
ПРИ СТОЛКНОВЕНИИ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ 7**

Емельянова Ю. В., Пунько Т. Н.

**ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ОБ ИЗМЕНЕНИИ
ДОГОВОРА НАЙМА АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ 11**

Зубко Д. С.

**ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНСТИТУТА ЧАСТНЫХ
СУДЕБНЫХ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 15**

Некало В. В.

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ
МОТИВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ОРГАНИЗАЦИИ 18**

Олехник Е. В.

**КОНЦЕПЦИЯ «PARENT SMART» КАК СПОСОБ
ДОСТИЖЕНИЯ ГЕНДЕРНОГО РАВЕНСТВА НА РЫНКЕ ТРУДА
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 21**

Погадо А. А.

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 24**

Прокопенко В. Н.

**МЕДИАЦИЯ В ГРАЖДАНСКОМ И ХОЗЯЙСТВЕННОМ
ПРОЦЕССЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ:
СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ 31**

Роговский А. А.

О ДОГОВОРЕ ПРОСТОГО ТОВАРИЩЕСТВА 34

*Сыдыкбаев Ч. М., Молдакунов У. А.,
Асанова Н. А., Тлеубердиева С. С., Кодашева Г. С.*

**РАЗВИТИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ
В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ 37**

Тлеубердиева С. С., Амренова Г. К.

**УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 43**

Тлеубердиева С. С., Сапаралиева Г. С.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ 46

CONTENT

Bliznec V. V., Shymkovich M. N.

**COMPENSATION OF MORAL DAMAGE CAUSED
BY COLLISION OF VEHICLES** 7

Emelyanova Yu. V., Punko T. N.

**GENERAL PROVISIONS ON CHANCING
THE TENANCY AGREEMENT FOR RENTAL HOUSING** 11

Zubko D. S.

**PROSPECTS FOR THE INTRODUCTION OF THE INSTITUTE
OF PRIVATE ENFORCEMENT AGENTS IN THE REPUBLIC OF BELARUS** 15

Nekalo V. V.

**A SYSTEMATIC APPROACH TO THE FORMATION
OF THE ORGANIZATION'S MOTIVATIONAL TOOLS** 18

Olekhnik E. V.

**THE CONCEPT OF "PARENT SMART" AS A WAY
TO ACHIEVE GENDER EQUALITY IN THE LABOR MARKET
OF THE REPUBLIC OF BELARUS** 21

Pogado A. A.

**FOREIGN EXPERIENCE OF THE FORMATION
OF FINANCIAL RESOURCES OF A COMMERCIAL BANK
AND ITS APPLICATION IN REPUBLIC OF BELARUS** 24

Prokopenko V. N.

**MEDIATION IN THE CIVIL AND ECONOMIC PROCESS
OF THE REPUBLIC OF BELARUS: COMPARATIVE LEGAL ASPECTS** 31

Rogovskiy A. A.

ABOUT THE SIMPLE PARTNERSHIP AGREEMENT 34

*Sydykbayev Ch. M., Moldokunov U. A.,
Asanova N. A. Tleuberdievaya S. S, Kodasheva G. S.*

DEVELOPMENT OF COMMERCIAL BANKS IN THE KYRGYZ REPUBLIC 37

Tleuberdievaya S. S., Amrenova G. K.

**MANAGEMENT STRATEGY OF THE ORGANIZATION
IN MODERN CONDITIONS** 43

Tleuberdievaya S. S., Saparaliyeva G. S.

THE ECONOMIC SUBSTANCE OF PENSION FUNDS 46

Близнец В. В., Шимкович М. Н.

КОМПЕНСАЦИЯ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО ПРИ СТОЛКНОВЕНИИ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Аннотация. В предлагаемой вниманию читателя статье рассматриваются некоторые вопросы компенсации морального вреда при столкновении транспортных средств. Автором уделяется внимание основаниям возникновения права на компенсацию морального вреда при столкновении транспортных средств, субъектному составу ответственных лиц за причиненный моральный вред при столкновении транспортных средств, а также кругу лиц, приобретающих право на компенсацию морального вреда, и делаются соответствующие выводы.

Ключевые слова: компенсация морального вреда, законный владелец источника повышенной опасности, потерпевший, третьи лица, столкновение транспортных средств.

С 1 июля 1999 г. в Республике Беларусь введено обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Порядок и условия данного вида страхования в настоящее время регулируются главой 13 Положения о страховой деятельности в Республике Беларусь (далее – Положение), утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 530 «О страховой деятельности». Введение обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в значительной степени разрешило проблему возмещения вреда потерпевшим при дорожно-транспортном происшествии. Однако, в соответствии с п. 180 данного Положения страховому возмещению не подлежит моральный вред, причиненный потерпевшим в результате дорожно-транспортного происшествия. Таким образом, вопросы компенсации морального вреда, причиненного при столкновении транспортных средств остаются за рамками страхового правоотношения и как следствие не регулируются нормами страхового законодательства. Правовое регулирование данных отношений осуществляется нормами Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК Республики Беларусь) и иных нормативных правовых актов. Кроме того, важное значение для разрешения вопросов, связанных с применением такого способа защиты как компенсации морального вреда, имеет и судебная практика.

На протяжении долгого времени вызывают дискуссию в науке гражданского права и неоднозначность в правоприменительной практике вопросы об основаниях возникновения права на компенсацию морального вреда при столкновении транспортных средств; о субъектах, ответственных за причиненный моральный вред и о круге лиц, приобретающих право на компенсацию морального вреда.

Для решения вопроса о правильном выборе норм, применяемых для регулирования отношений, связанных с компенсацией морального вреда при столкновении транспортных средств прежде всего необходимо обратиться к положениям ГК Республики Беларусь об обязательствах из причинения вреда и условиям ответственности за вред, причиненный источником повышенной опасности.

1. Основания возникновения права на компенсацию морального вреда

Для наступления гражданско-правовой ответственности в соответствии со ст. 933 ГК Республики Беларусь необходимо наличие 4 условий:

- 1) противоправное поведение причинителя вреда;
- 2) наличие вреда;
- 3) причинно-следственная связь между поведением причинителя вреда и наступившим вредом;
- 4) вина.

Статья 948 ГК Республики Беларусь, регулирующая последствия причинения вреда источником повышенной опасности для окружающих содержит ряд существенных особенностей. Эти особенности касаются в том числе и условий ответственности за вред, причиненный источником повышенной опасности. Ответственность за вред, причиненный источником повышенной опасности наступает независимо от вины причинителя вреда. Более того, как отмечается некоторыми учеными-цивиристами для возникновения обязанности возместить вред, причиненный источником повышенной опасности, из общих четырех оснований ответственности достаточно двух: факта причинения вреда соответствующей деятельностью и причинной связи между такой деятельностью и наступившим результатом, то есть для наступления ответственности наличия вины и противоправности действий как непрменных оснований не требуется.

Независимо от вины причинителя вреда осуществляется и компенсация морального вреда

в случае, когда вред причинен источником повышенной опасности жизни и здоровью гражданина (ст. 969 ГК).

При этом следует обратить внимание на то, что в ст. 948 ГК Республики Беларусь определены 2 ситуации и для каждой установлен определенный правовой режим возмещения вреда.

Первая ситуация касается причинения вреда источником повышенной опасности (взаимодей-

ствия источников повышенной опасности) третьим лицам (п. 1 ст. 948 ГК).

Вторая ситуация касается причинения вреда в результате взаимодействия источников повышенной опасности одному или всем их владельцам (п. 2 ст. 948 ГК).

Различаются эти режимы: основанием ответственности, составом ответственных лиц, формой ответственности.

	Основания ответственности	Состав ответственных лиц	Форма ответственности
Причинение вреда законному владельцу транспортного средства	<ul style="list-style-type: none"> • противоправное поведение причинителя вреда • наличие вреда • причинно-следственная связь • вина 	виновный (виновные) владельцы столкнувшихся транспортных средств	долевая
Причинение вреда третьим лицам	<ul style="list-style-type: none"> • противоправное поведение причинителя вреда • наличие вреда • причинно-следственная связь 	все владельцы столкнувшихся транспортных средств	солидарная

Установление двух режимов ответственности преследует цель повышенной защиты слабой стороны, которыми являются потерпевшие, не осуществляющие деятельность создающую повышенную опасность для окружающих. Для случаев, когда в результате столкновения транспортных средств вред причинен не третьим лицам, а самим владельцам или одному из них, то есть лицам, которые сами осуществляют опасную для окружающих деятельность, то принцип безвиновной (повышенной) ответственности не действует. Их ответственность друг перед другом строится на общих основаниях, то есть по принципу вины. Это объясняется тем, что осуществляя деятельность, создающую повышенную опасность для окружающих, причинитель и потерпевший находятся в равном положении и ни один из них не нуждается в более высокой степени защиты.

Кроме того, два режима ответственности, установленные ст. 948 ГК Республики Беларусь должны учитываться и в отношении компенсации морального вреда, для владельцев источников повышенной опасности. Ст. 969 ГК Республик Беларусь должна толковаться не только во взаимосвязи со ст. 933 ГК Республик Беларусь, но и ст. 968 и ст. 948 ГК Республик Беларусь. Иной подход к толкованию п. 1 ст. 969 ГК Республик Беларусь может привести к ситуации, когда в возмещении имущественного вреда, в том числе и при причинении вреда жизни и здоровью владельца источника повышенной опасности будет оказано, а требование о компенсации морального вреда будет удовлетворено.

Это подтверждается и в п. 10 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь

от 28 сентября 2000 г. № 7 «О практике применения судами законодательства, регулирующего компенсацию морального вреда» (далее – постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь № 7).

При решении вопроса о компенсации морального вреда, причиненного непосредственно владельцам транспортных средств в результате их взаимодействия (столкновения), необходимо иметь в виду следующее:

а) моральный вред, причиненный одному из владельцев по вине другого, компенсируется виновным;

б) при наличии вины лишь владельца, которому причинен моральный вред, он ему не компенсируется;

в) при наличии вины обоих владельцев размер компенсации морального вреда определяется соразмерно степени вины каждого и наступивших последствий;

г) при отсутствии вины владельцев источников повышенной опасности во взаимном причинении морального вреда (независимо от наступивших последствий) ни один из них не имеет права на его компенсацию.

Таким образом, при столкновении транспортных средств компенсация морального вреда независимо от вины причинителя вреда осуществляется, если вред причинен только третьим лицам.

2. Субъекты ответственности за причиненный вред.

Как уже было сказано ранее, ст. 948 ГК Республики Беларусь имеет ряд существенных особенно-

стей. Эти особенности касаются не только оснований возникновения права на компенсацию вреда при столкновении транспортных средств, но и субъектного состава лиц, отвечающих за причиненный вред при взаимодействии источников повышенной опасности.

Так, в соответствии с ч. 2 п. 1 ст. 948 ГК Республики Беларусь обязанность возмещения вреда возлагается на юридическое лицо или гражданина, которые владеют источником повышенной опасности на праве собственности либо на ином законном основании, в том числе на праве аренды (за исключением аренды транспортного средства с экипажем (ст. 611), по доверенности на право управления транспортным средством, в силу распоряжения соответствующего органа о передаче ему источника повышенной опасности и т.п.

Это означает то, что если непосредственный причинитель вреда и законный владелец транспортного средства не совпадает, то отвечать за причиненный вред будет последний. По этому пути идет и судебная практика: если иск о возмещении морального вреда предъявляется к непосредственному виновнику дорожно-транспортного происшествия, то в иске отказывается.

Однако, по мнению некоторых авторов, данная практика не соответствует законодательству. Так, П. Латышев считает, что «именно обвиняемый водитель (даже если он не является владельцем автомобиля) должен компенсировать тот моральный вред, который он причинил своими действиями». Обосновывает свою позицию данный автор положениями уголовного и уголовно-процессуального законодательства. По мнению П. Латышева ч. 1 ст. 948 Уголовно-процессуального кодекса Республики Беларусь (а не ст. 948 ГК Республики Беларусь) предоставляет варианты заявления исковых требований и предоставляет возможность потерпевшему самому выбрать, к кому предъявлять гражданский иск – к обвиняемому в совершенном преступлении или к лицу, несущему материальную ответственность за его действия. Кроме того, право на взыскание материальной компенсации морального вреда именно с обвиняемого – водителя источника повышенной опасности вытекает из положений ч. 3 ст. 44 Уголовного кодекса Республики Беларусь, в которой указано, что осуждение лица, совершившего преступление, является основанием для взыскания с него как имущественного ущерба, дохода, полученного преступным путем, так и материального возмещения морального вреда [1, с. 30–31].

Мы не можем согласиться с представленным обоснованием данной позиции.

Действительно, в уголовном судопроизводстве обязанность государства обеспечить надлежащую защиту гражданских прав потерпевших от преступлений физических и юридических лиц реализуется посредством разрешения исков о возмещении имущественного вреда или компенсации морального вреда.

Преимущества гражданского иска в уголовном процессе очевидны с точки зрения процессуальной экономии и исследования доказательств. Так, при предъявлении гражданского иска истец освобождается от уплаты государственной пошлины; уголовно-процессуальное законодательство предъявляет упрощенные требования к оформлению гражданского иска в уголовном процессе; сбор доказательств, определение размера ущерба, обеспечение иска и т.п. ложится на правоохранительные органы. Тем не менее гражданско-правовые требования о возмещении имущественного вреда, причиненного преступлением, вне зависимости от того, подлежат они рассмотрению в гражданском или уголовном судопроизводстве, разрешаются в соответствии с нормами гражданского законодательства.

Таким образом, при взаимодействии источников повышенной опасности моральный вред, причиненный жизни и здоровью потерпевшего, возмещает законный владелец источника повышенной опасности. Моральный вред, причиненный третьим лицам в результате взаимодействия этих источников (столкновения транспортных средств и т.п.), владельцы источников повышенной опасности компенсируют солидарно (п. 2 ст. 948 ГК). Данная позиция содержится и в 10 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь № 7.

3. Круг лиц, приобретающих право на компенсацию морального вреда.

В ст. 152 ГК Республики Беларусь закреплены общие правила компенсации морального вреда. При этом законодатель не устанавливает ограничений в отношении каких субъектов допускается такая компенсация. В п. 16 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь № 7 определяется, что в случае смерти потерпевшего размер компенсации морального вреда лицам, имеющим право на его возмещение, определяется в зависимости от степени родства с погибшим, от нахождения на иждивении, характера взаимоотношений с ним, других конкретных обстоятельств, имеющих значение для оценки степени нравственных переживаний.

В этой связи при применении института компенсации морального вреда по отношению к основному потерпевшему, очень часто встает вопрос о круге лиц, приобретающих право на компенсацию

морального вреда в связи со смертью потерпевшего. Более того, возникает также вопрос о возможности компенсации морального вреда родственникам потерпевшего в случае причинения вреда здоровью потерпевшего, но не повлекшего его смерть.

По общему правилу, вытекающему из ст. 933 ГК Республики Беларусь наличие вреда должно быть доказано потерпевшим. Применительно к моральному вреду, причиненному здоровью потерпевшего, вопросов не возникает. Поскольку потерпевший в связи с причинением вреда его здоровью во всех случаях испытывает физические или нравственные страдания, факт причинения ему морального вреда предполагается. Установлению в данном случае подлежит лишь размер компенсации морального вреда. При рассмотрении вопроса о возможности компенсации морального вреда в связи со смертью потерпевшего иным лицам суду необходимо установить наличие вреда именно у этих лиц. Наличие факта родственных отношений само по себе не является достаточным основанием для компенсации морального вреда.

Однако, если обратиться к положениям семейного законодательства, а именно к ст. 1 Кодекса Республики Беларусь о браке и семье, то семейные отношения основываются на взаимной любви, уважении и взаимопомощи. Поэтому, как справедливо отмечается А. М. Эрделевским, «поскольку семейное законодательство предполагает наличие чувства любви между членами семьи, утрата любимого человека (члена семьи) или причинение вреда его здоровью предполагает наличие у других членов семьи переживаний, то есть морального вреда.

Это означает, что при доказанности факта наличия семейных отношений между истцом и основным потерпевшим факт причинения вреда истцу морального вреда должен предполагаться, если ответчик не докажет обратное» [2, с. 67].

Несомненно, в случае потери близкого человека или причинения вреда его здоровью психологическое благополучие семьи нарушается. Каждый член семьи испытывает нравственные страдания и как следствие отсутствует двойное взыскание, поскольку каждому родственнику причиняется моральный вред.

Однако, отсутствие четко очерченного круга лиц, имеющих право на компенсацию морального вреда, влечет и серьезные материальные трудности для многих владельцев источников повышенной опасности, в том числе и невиновных в дорожно-транспортном происшествии.

Ни коем образом не отрицая повышенную опасность и как следствие повышенную ответственность владельцев транспортных средств, считаем, что институт компенсации морального вреда нуждается в тщательном изучении и изложении в нормативных правовых актах четких правовых позиций. Если законодатель допускает возможность взыскания компенсации морального вреда за смерть или причинение вреда здоровью родственника, то это должно быть зафиксировано в соответствующих нормах с одновременным уточнением круга лиц, имеющих право на предъявление такого иска. Тем более, что в гражданском, семейном и жилищном законодательстве отсутствует единое определение состава семьи.

Список использованных источников

1. Латышев, П. Взыскание морального вреда с владельца источника повышенной опасности / П. Латышев // Судебная и арбитражная практика. – 2020. – № 4. – С. 30–31.
2. Эрделевский, А. М. О праве близких потерпевшего на компенсацию морального вреда / А. М. Эрделевский // Хозяйство и право. – 2019. – № 11. – С. 63–68.

Bliznec V. V., Shymkovich M. N.

COMPENSATION OF MORAL DAMAGE CAUSED BY COLLISION OF VEHICLES

Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus

Summary. In the article offered to the reader's attention, some issues of compensation for moral damage in a collision of vehicles are considered. The author pays attention to the grounds for the emergence of the right to compensation for moral damage in a collision of vehicles, the subject composition of persons responsible for the moral damage caused in a collision of vehicles, as well as the circle of persons acquiring the right to compensation for moral damage, and draws appropriate conclusions.

Keywords: compensation for moral harm, legal owner of a source of increased danger, victim, third parties, collision of vehicles.

Емельянова Ю. В., Пунько Т. Н.

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ОБ ИЗМЕНЕНИИ ДОГОВОРА НАЙМА АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Аннотация. В статье исследуется соотношение понятий «изменение договора найма арендного жилья» и «изменение жилищного правоотношения найма арендного жилья». Отмечается, что изменение правоотношения найма арендного жилья может затрагивать все элементы этого правоотношения, как в совокупности, так и по отдельности. Разграничиваются стадии изменения и прекращения жилищного правоотношения, посредством выявления пределов изменения правоотношения найма арендного жилья.

Ключевые слова: арендное жилье, жилищное правоотношение, изменение договора, изменение жилищного правоотношения.

Динамика жилищных правоотношений заключается в их возникновении, изменении и прекращении. Еще С. А. Иоффе писал, что «правовые отношения не могут находиться в состоянии покоя, но уже в момент своего возникновения предназначаются для дальнейшего осуществления и прекращения» [1, с. 622]. При этом следует помнить, что этап изменения жилищного правоотношения не является обязательным.

Самостоятельно вопрос изменения договора найма арендного жилья в современной научной литературе не рассматривался. Однако правоотношение, возникающие из договора найма арендного жилья, является одним из видов жилищных правоотношений, и, следовательно, к ним применимы общие закономерности изменения жилищных правоотношений, но с учетом особенностей договора найма арендного жилья.

Вопросы, посвященные изменению правоотношения, возникающего из найма жилого помещения, всегда порождали дискуссии среди ученых. Наличие такого разнообразия мнений обосновано рядом факторов.

Во-первых, понятие «договор» многозначно, он одновременно является и юридическим фактом, и правоотношением, и документом. Поэтому «изменение договора» можно трактовать как определенные юридические факты, как изменение правоотношения, и как изменение письменного документа. Из-за имеющейся терминологической путаницы нет единого подхода к соотношению понятий «изменение правоотношения» и «изменение договора». По мнению одних, изменение жилищного правоотношения, возникшего на основании договора найма жилого помещения, находит юридическое закрепление в договоре и, следовательно, изменения, произошедшие в правоотношении, являются основанием внесения изменений в договор [2, с. 58; 3, с. 115]. По мнению других, измене-

ние правоотношения по найму жилого помещения происходит с момента изменения договора найма жилого помещения, так как именно договор является основанием возникновения правоотношения, а, следовательно, изменение договора влечет и изменение жилищного правоотношения [4, с. 97–98; 5, с. 147].

В связи с этим, имеющиеся в юридической литературе определения понятия «изменение договора» можно условно свести к двум позициям, а именно: изменение договора есть изменение его условий [6, с. 22]; или изменение договора есть изменение элементов состава правоотношения [7, с. 132]. Следует согласиться с О. Б. Новиковой, что «одни ученые выделяют в качестве главного признака последствия, другие – сами юридические факты, их порождающие» [8, с. 68].

Представляется, что поскольку именно юридические факты порождают определенные правовые последствия, то изменение договора есть изменение элементов правоотношения. А понятия «изменение договора найма арендного жилья» и «изменение правоотношения найма арендного жилья» можно рассматривать как синонимы.

Во-вторых, отсутствует единый подход к определению пределов изменения жилищного правоотношения. Так как в одних случаях изменение элементов правоотношения приводит к его изменению, а в других – к его прекращению. Именно поэтому, изменение жилищного правоотношения часто называют особой, наиболее сложной стадией развития правоотношения [9, с. 3]. Как справедливо отмечает Б. М. Гонгало, достаточно трудно подобрать общий, универсальный критерий, который позволил бы отграничить изменение правоотношения от его прекращения [10, с. 49; 12, с. 283]. Такой критерий определяется индивидуально с учетом специфики конкретного вида жилищного правоотношения, в нашем случае, с учетом

особенностей отношений, возникающих из найма арендного жилья.

Все существующие в научной литературе точки зрения, относительно пределов изменения жилищного правоотношения, уже в советский период условно объединили в три основные концепции.

Согласно первой концепции, изменение правоотношения – это лишь изменение его содержания [11, с. 167; 12, с. 10]. Согласно второй, изменение правоотношения может происходить в двух направлениях: по линии субъектов или по линии содержания [10, с. 48–49; 2, с. 58]. Третья концепция связывает изменение правоотношения с изменением любых элементов, которые его образуют, то есть объекта, субъектов или содержания [9, с. 4; 13, с. 25; 7, 14, с. 177]. Каждая из этих концепций имеет как своих сторонников, так и критиков.

Рассмотрим возможность изменения правоотношения найма арендного жилья вследствие изменения его содержания, субъектов и объекта.

По договору найма арендного жилья во временное владение и пользование передается жилое помещение из государственного жилищного фонда. По мнению Ю. П. Свит, такой договор «весьма подробно регламентирован законодательством, причем нормы, устанавливающие права и обязанности сторон, императивны. Поэтому возможности изменения содержания правоотношения в данном случае минимальны и связываются в основном с изменением какого-либо из других элементов правоотношения» [15, с. 50]. Данное утверждение является спорным, поскольку даже незначительные изменения в субъектном составе неизменно влекут изменения в содержании правоотношения найма арендного жилья.

Факт того, что при изменении содержания жилищного правоотношения происходит его изменение, а не прекращение, не оспаривается представителями всех трех концепций. Как справедливо отмечают Е. А. Шипунова и Е. А. Конюхова, при изменении содержания, с одной стороны, правовая связь между субъектами не прекращается, объект не трансформируется, а с другой – происходит качественное изменение в правах и обязанностях [4, с. 98; 16, с. 131].

Изменение правоотношения найма арендного жилья может произойти и вследствие изменения субъектов, как на стороне наймодателя, так и на стороне нанимателя. В советский период была выдвинута теория, что смена субъекта, даже при сохранении в неизменности остальных элементов, приводит к прекращению правоотношения [17, с. 158]. Однако, эта точка зрения не согласуется с существующим в гражданском праве институтом

перемены лиц в обязательстве. Для правоотношения найма жилого помещения характерны определенные особенности при перемене лиц, поскольку замена нанимателя не подчиняется общим правилам о замене должника в обязательствах. Так, в соответствии с п. 5 ст. 61 Жилищного кодекса Республики Беларусь (далее – ЖК) согласие наймодателя для замены нанимателя арендного жилья не требуется.

Для правоотношения найма жилого помещения изменение субъектного состава называют самым распространенным основанием изменения договора [18, с. 23]. Поскольку, как справедливо отмечает И. С. Вишневская, «с момента возникновения жилищных правоотношений до их прекращения в редких случаях остается неизменным количественный и качественный состав семьи нанимателя» [2, с. 58].

Но, изменение субъектного состава на стороне нанимателя арендного жилья имеет свои пределы, а именно, правоотношение найма арендного жилья остается единым до и после его изменения при условии сохранения нанимателем или членами его семьи прав на конкретное жилое помещение. Однако, пределы изменение субъектного состава на стороне нанимателя арендного жилья, предоставленного на период трудовых (служебных) отношений, значительно уже. Поскольку, в данном случае договор найма арендного жилья тесно связан с личностью нанимателя, то утрата нанимателем прав на конкретное арендное жилье, чаще всего влечет прекращение правоотношения, даже если в жилом помещении остаются члены его семьи.

Необходимо также выяснить, что происходит с правоотношением найма арендного жилья в случае изменения его материального объекта. По мнению одних, так как жилищное правоотношение возникает по поводу конкретного объекта, то его изменение с неизбежностью повлечет за собой прекращение прежнего правоотношения [4, с. 99]. В обоснование данной позиции Б. М. Гонгало отмечает, что традиционные случаи изменения правоотношения, квалифицирующиеся как изменение объекта, касаются прав и обязанностей сторон по поводу определенного жилого помещения, но не объекта как такового [10, с. 59–60]. Тем не менее, представители всех трех концепций изменения жилищного правоотношения допускают возможность изменения правоотношения в связи с изменением его материального объекта [19, с. 23; 10, с. 61]. И, следовательно, изменение правоотношения возможно при изменении любых элементов, его образующих, в том числе и объекта [13, с. 25; 16, с. 131]. Данная позиция представляется более обо-

снованной применительно к правоотношению найма арендного жилья, так как при разделе арендного жилья или объединении нанимателей в одну семью, изменения происходят не только в субъектах и содержании, но меняется и непосредственный предмет договора.

Поскольку изменение правоотношения найма арендного жилья может затрагивать все элементы этого правоотношения, возникает закономерный вопрос о разграничении стадии изменения правоотношения от стадии его прекращения. Представляется заслуживающим поддержки мнение О. С. Иоффе, что «всякое обязательство вообще не прекращается, а только изменяется, если продолжает существовать в качестве обязательственного правоотношения того же типа, хотя бы изменились его отдельные элементы – субъекты, объект или содержание» [20, с. 372]. Похожую точку зрения высказывает Е. А. Суханов, который пишет, что в жилищном правоотношении, возникшем из договора найма жилого помещения, в период его действия могут происходить изменения отдельных его элементов при сохранении самого правоотношения [21, с. 414].

Поэтому, некоторые изменения материального объекта правоотношения найма арендного жилья, влекут его прекращение, а не изменение. Например, в случае изменения правового режима жилого помещения, правоотношение найма арендного жилья прекращается, так как меняется вида правоотношения. Это может произойти в случае реализации нанимателем арендного жилья своего права, предусмотренного п. 4 ст. 113 ЖК, о включении занимаемого им арендного жилья в состав жилых помещений социального пользования. В данном случае договор найма арендного жилья прекращает свое действие, а вместо него будет заключен новый договор, на основании которого возникнет правоотношение найма жилого помещения социального пользования.

Следовательно, изменение договора найма арендного жилья представляет собой изменение элементов жилищного правоотношения, вытекающего из договора, при сохранении вида самого правоотношения. При этом, изменение правоотношения найма арендного жилья может затрагивать все элементы этого правоотношения, причем как порознь, так и в совокупности.

Список использованных источников

1. Иоффе, О. С. Избранные труды по гражданскому праву : Из истории цивилистической мысли. Гражданское правоотношение. Критика теории «хозяйственного права» / О. С. Иоффе. – М. : Статут, 2000. – 777 с.
2. Вишневская, И. С. Советское жилищное право / И. С. Вишневская. – Ростов-на-Дону : Изд-во Ростовского университета, 1986. – 106 с.
3. Селиванова, Е. С. Договор коммерческого найма жилого помещения : история, проблемы, перспективы : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Е. С. Селиванова. – Ростов-на-Дону, 2001. – 178 л.
4. Шипунова, Е. А. Стадии динамики жилищного правоотношения по найму специализированного жилого помещения / Е. А. Шипунова // Жилищное право. – 2010. – № 8. – С. 87–102.
5. Васильев, В. В. Гражданско-правовое регулирование отношений, возникающих из договора социального найма жилого помещения : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / В. В. Васильев. – Тверь, 2004. – 212 л.
6. Кабалкин, А. Ю. Изменение и расторжение договора / А. Ю. Кабалкин // Российская юстиция. – 1996. – № 10. – С. 19–22.
7. Толстой, Ю. К. Жилищное право / Ю. К. Толстой. – М. : ТК Велби : Проспект, 2015. – 192 с.
8. Новикова, О. Б. Основания изменения и расторжения договора найма жилого помещения : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / О. Б. Новикова. – Волгоград, 2006 – 210 л.
9. Лесин, Б. С. Изменение жилищных правоотношений : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Б. С. Лесин ; Ленингр. гос. ун-т им. А.А. Жданова. – Л., 1967. – 19 с.
10. Гонгало, Б. М. Основания изменения жилищных правоотношений : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Б. М. Гонгало. – Свердловск, 1984. – 202 л.
11. Басин, Ю. Г. Вопросы советского жилищного права / Ю. Г. Басин. – Алма-Ата : Изд-во Казах. ун-та, 1963. – 244 с.
12. Бакирова, Е. Ю. Разграничение правообразующих, правоизменяющих и правопрекращающих фактических составов в жилищном праве / Е. Ю. Бакирова // Гражданское право. – 2012. – № 3. – С. 9–11.
13. Чигир, В. Ф. Жилищное правоотношение : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.712 / В. Ф. Чигир ; Белорус. гос. ун-т им. В. И. Ленина. – Минск, 1970. – 35 с.
14. Папушина, Н. Ю. Правоотношение найма служебного жилого помещения : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Н. Ю. Папушина. – Екатеринбург, 2020 – 283 л.
15. Свит, Ю. П. Основания и правовые проблемы изменения договора социального найма жилого помещения / Ю. П. Свит // Жилищное право. – 2006. – № 12. – С. 50–57.
16. Конюхова, Є. О. Договір соціального найму (оренди) житла за законодавством України : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Є. О. Конюхова. – Харків, 2016. – 189 л.

-
17. Мананкова, Р. П. Правоотношение общей долевой собственности граждан по советскому законодательству / Р. П. Мананкова. – Томск : Изд-во Том. ун-та, 1977. – 213 с.
18. Кириченко, О. В. Договор коммерческого найма жилого помещения как один из основных способов удовлетворения жилищных потребностей граждан : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / О. В. Кириченко ; Саратов. гос. акад. права. – Краснодар, 2010. – 24 с.
19. Басин, Ю. Г. Проблемы советского жилищного права : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / Ю. Г. Басин ; Ленингр. гос. ун-т им. А. А. Жданова. – Л., 1964. – 31 с.
20. Иоффе, О. С. Обязательственное право / О. С. Иоффе. – М. : Юридическая литература, 1975. – 880 с.
21. Российское гражданское право: учебник : в 2 т. / В. В. Витрянский [и др.] ; отв. ред. Е. А. Суханов. – М. : Статут, 2015. – Т. 2 : Обязательственное право. – 1206 с.

Emelyanova Yu. V., Punko T. N.

**GENERAL PROVISIONS ON CHANCING
THE TENANCY AGREEMENT FOR RENTAL HOUSING**

*Academy of Public Administration under the aegis
of the President of the Republic of Belarus*

Summary. The article examines the relationship between the concepts of “chancing the tenancy agreement for rental housing change in the rental agreement” and “change in the housing legal relationship of rental housing”. It is noted that a change in the housing legal relationship of rental housing can affect all elements of this legal relationship, both in aggregate and separately. The stages of change and termination of the housing legal relationship are distinguished by identifying the limits of change in the legal relationship of rental housing.

Keywords: rental housing, housing relationship, change of agreement, change of housing relationship.

УДК 347.9

Зубко Д. С.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНСТИТУТА ЧАСТНЫХ СУДЕБНЫХ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Аннотация. С учетом тенденции увеличения нагрузки на судебных исполнителей в Республике Беларусь автором статьи рассматривается возможность внедрения института частных судебных исполнителей. В статье изложены причины необходимости введения данного института, его преимущества и недостатки, предложена возможная модель организации, а также проанализирован опыт зарубежных стран.

Ключевые слова: органы принудительного исполнения, судебный исполнитель, институт частного исполнения, модель организации деятельности.

Новым этапом в формировании законодательства об исполнении судебных постановлений в Республике Беларусь стало принятие Указа Президента Республики Беларусь от 29.11.2013 № 530 «О некоторых вопросах совершенствования организации исполнения судебных постановлений и иных исполнительных документов», согласно которому судебные исполнители были выведены из подчинения судов. На основании указанного нормативного правового акта была создана система органов принудительного исполнения, находящаяся в подчинении Министерства юстиции Республики Беларусь. Предполагалось, что создание самостоятельной системы органов и расширение круга полномочий судебных исполнителей повысит процент исполнения судебных постановлений. Однако кардинальных изменений дел в области исполнительного производства так и не произошло.

С каждым днем число судебных актов и актов иных органов, подлежащих исполнению растет. Это создает высокую загруженность судебных исполнителей и исключает возможность полной защиты интересов сторон в исполнительном производстве. Нередки случаи безнаказанного неисполнения должниками исполнительных документов, что, в свою очередь, дискредитирует правосудие и снижает авторитет органов принудительного исполнения. Данное положение дел создает проблемы не только в области права, но и в социальной среде, поскольку это способствует формированию негативного отношения к праву и закону.

Учитывая вышеизложенное, мы приходим к выводу, что наше государство нуждается в реформах в области исполнительного производства, которые обеспечат решение возникших проблем. В целях совершенствования существующей системы предлагается введение института частного судебного исполнителя, который в настоящее время эффективно функционирует в Польше, Казахстане, Фран-

ции, Литве, Латвии, Италии, Бельгии, Украине, Нидерландах, Греции, Венгрии, Португалии, Люксембурге и Эстонии.

Сегодня институт частного исполнения представляет самостоятельную деятельность частного судебного исполнителя по исполнению исполнительных документов, при которой полная имущественная ответственность за ее исполнение возлагается на последнего, а полномочия предоставляются государством, соответственно и законность их использования подконтрольна государственным органам.

Перспектива введения отмеченного института заключается в следующем:

- личная (самостоятельная) работа частного судебного исполнителя будет способствовать заинтересованности в повышении своей результативности;
- сокращение расходов государства на принудительное исполнение. При частном исполнении возмещение расходов возлагается исключительно на должников, а в случае неудачной попытки – на взыскателя;
- поступление налогов в бюджет государства;
- введение института частного судебного исполнителя будет выступать дополнительным стимулирующим фактором для добровольного исполнения;
- деbüroкратизация исполнения позволит экономить время с целью совершения исполнительных действий;
- снижение загруженности государственных судебных исполнителей.

Однако, несмотря на ряд очевидных преимуществ, существуют и недостатки рассматриваемого института, большинство из которых требует значительного изменения действующего законодательства. К недостаткам стоит отнести:

- повышение стоимости услуг в сфере исполнительного производства;

– возникновение опасности коррупционных рисков, связанных с информацией, полученной в ходе производства. Во избежание этого возникает потребность в урегулировании доступа;

– дополнительное стимулирование частных исполнителей для работы по взысканию небольших сумм. Принимая во внимание рыночные условия работы частного судебного исполнителя, мы понимаем, что он будет стремиться к получению максимальной выгоды;

– необходимость регулирования тарифов в части деятельности частных судебных исполнителей на государственном уровне. Размер таких тарифов должен обеспечить заинтересованность принудительного исполнения всех исполнительных документов [1];

– закрепление на законодательном уровне требований к лицам, претендующим на должность частного судебного исполнителя, и предельной численности для сохранения баланса между государственной и частной службой;

– потребность в создании контролирующего органа либо передача контрольных функций уже существующим.

Подобная организации системы частного судебного исполнения не делает ее полностью «частной», поскольку большая часть деятельности контролируется государством. Однако, на примере нотариата, который функционирует в Республике Беларусь аналогичным образом, мы видим, что «приватизация» деятельности при сохранении публичного контроля приводит к удовлетворению потребностей в данной области и повышению результативности.

Ещё одним из аргументов «за» введение института частных судебных исполнителей может послужить положительный опыт Республики Казахстан, которая в 2010 году стала первой из стран участниц СНГ, кто ввел институт частных судебных исполнителей в качестве альтернативного способа исполнения исполнительных документов. Основной из причин для апробации данного института стала загруженность государственных судебных исполни-

телей, что привело к ненадлежащему исполнению судебных актов [2].

Согласно Закону Республики Казахстан от 02.04.2010 № 261-IV «Об исполнительном производстве и статусе судебных исполнителей» функции по принудительному исполнению поручаются как государственным, так и частным судебным исполнителям [3]. Такая система в Республике Казахстан позволила:

– повысить качество исполнения судебных и иных актов;

– снизить жалобы на неисполнение судебных актов со стороны взыскателей;

– сократить сроки и улучшить оперативность исполнения;

– уменьшить государственные затраты на обеспечение исполнения судебных и иных актов [4].

Контроль над деятельностью частных судебных исполнителей возложен на Республиканскую палату частных судебных исполнителей, которая, как было выявлено путем сравнительного анализа, по функциям, целям деятельности, организации схожа с Белорусской нотариальной палатой.

Таким образом, учитывая опыт Республики Казахстан, полагаем, что введение института частных судебных исполнителей по модели нотариата может привести к положительным результатам, в числе которых повышение эффективности и результативности исполнения, снижение нагрузки на государственных судебных исполнителей, сокращение государственных расходов на содержание государственной системы принудительного исполнения.

Однако, несмотря на все перечисленные преимущества и возможные решения существующих проблем, на современном этапе введение института частных судебных исполнителей в Республике Беларусь потребует от государства больших затрат в связи с отсутствием проработанных теоретико-правовых и организационных основ, но в будущем переход к предоставлению возможности гражданам выбора – частный или государственный судебный исполнитель – представляется целесообразным.

Список использованных источников

1. Клеценко, С. С. Перспектива внедрения профессии частного судебного пристава в российскую систему принудительного исполнения / С. С. Клеценко // Законность и правопорядок: правосознание и правовая культура современного общества – 2018 : сб. материалов IV Междунар. науч.-практ. конф. (г. Новосибирск, 23 марта-19 апреля 2018 г.). – С. 107–114.

2. Кожакметова, Р. Ж. Институт частного судебного исполнителя в действии / Р. Ж. Кожакметова // Вестник института законодательства Республики Казахстан. – 2014. – № 1(33). – С. 223–226.

3. Об исполнительном производстве и статусе судебных исполнителей [Электронный ресурс] : Закон Респ. Казахстан от 02 апр. 2010 г., № 261-IV; в ред. Закона Респ. Казахстан от 07.07.2020 г., № 361-VI. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30617206&doc_id2=30617211#activate_doc=2&pos=6;-98&pos2=0;1640&sdoc_para

ms=text%3D%25D0%25BA%25D0%25BE%25D0%25BB%25D0%25BB%25D0%25B5%25D0%25B3%25D0%25B8%25D1%258F%26mode%3Dindoc%26topic_id%3D30617206%26spos%3D1%26tSynonym%3D1%26tShort%3D1%26tSufix%3D1&sdoc_pos=0. – Дата доступа: 26.12.2020.

4. Интернет-портал Республиканской палаты частных судебных исполнителей [Электронный ресурс] / О палате. История внедрения института частных судебных исполнителей в Казахстане. – Режим доступа: https://www.zhso.kz/index.php?view=catalog&main_cat=1&cat_id=10. – Дата доступа: 06.10.2020.

Zubko D. S.

**PROSPECTS FOR THE INTRODUCTION OF THE INSTITUTE
OF PRIVATE ENFORCEMENT AGENTS IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

*Academy of Public Administration under the aegis
of the President of the Republic of Belarus*

Summary. Taking into account the tendency to increase the burden on enforcement agents in the Republic of Belarus, the author considers the possibility of introducing the Institute of private enforcement agents. The article describes the reasons for the introduction of this institution, its advantages and disadvantages, suggests a possible model of organization, and analyzes the experience of foreign countries.

Keywords: enforcement agencies, enforcement agent, Institute of private enforcement, model of organization of activity.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ МОТИВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Аннотация. В данной статье представлена организация мотивационной составляющей в коммерческих организациях. Ни одна система управления не будет хорошо функционировать в отсутствии разработанной эффективной системы мотивации и стимулирования труда, так как она побуждает каждого конкретного сотрудника и коллектив в целом к достижению личных и общих целей. Ведь один из важнейших ресурсов организации – это человек. И правильное и грамотное управление людьми и их действиями, контроль, и самое главное – влияние, на их развитие, раскрытие потенциала, направления их действий и их поведение.

Для успешного функционирования организации необходим персонал с высоким уровнем мотивации, которая сложна в измерении, проявляется в действиях и поступках людей, не всегда отражающих истинные побудительные причины поведения. Единой системы мотивации не существует, она индивидуальна для каждой организации, ее сложность, многогранность, вариативность и эффективность могут быть различны, что зависит от бюджета и размера организации, количества персонала и др.

Необходимость сохранения высококвалифицированных кадров, формирование и совершенствование любой системы мотивации требуют ее периодического аудита: диагностики и оценки эффективности как обязательного ее элемента. Однако на практике это направление деятельности развито мало, порой в организациях не только не разработаны соответствующие рекомендации, но не применяется и простое анкетирование в силу незнания кадровыми службами технологий таких методов. Одной из причин видится отсутствие систематизированных практико-ориентированных методик, которые могут быть адаптированы к любой организации [1, с. 230].

В соответствии с законодательством наниматели коммерческих организаций всех форм собственности самостоятельно в коллективных договорах, положениях, иных локальных нормативных правовых актах (далее – ЛНПА), трудовых договорах (контрактах) определяют формы, системы и размеры оплаты труда работников, в том числе тарификацию, выплаты стимулирующего и компенсирующего характера (премии, надбавки, доплаты и другие выплаты).

Системы оплаты труда работников разрабатываются с учетом специфики и видов деятельности организации (индивидуального предпринимателя), ее структурных подразделений, особенностей трудовых и производственных процессов, организационной структуры, численности работников, других

факторов и должны способствовать усилению заинтересованности как конкретного работника, так и коллективов работников в конечных результатах деятельности организации (индивидуального предпринимателя), в том числе в получении прибыли, в выполнении показателей социально-экономического развития организации, и гибко реагировать на их изменение.

При введении в организации гибкой системы оплаты труда заработная плата работника при выполнении им установленной месячной или часовой нормы труда должна быть не менее минимальной заработной платы.

Работу по созданию эффективной гибкой системы оплаты труда работников организации рекомендуется проводить по следующим этапам.

1-й этап. Проведение анализа результатов деятельности организации за определенные периоды времени, в том числе в сравнении с результатами работы других организаций, осуществляющих аналогичный вид деятельности.

2-й этап. Выбор варианта гибкой системы оплаты труда в зависимости от:

- вида экономической деятельности организации;
- показателей финансово-экономической деятельности организации (например, рост прибыли, объемов производства продукции, производительности труда, рентабельности и другое);
- наличия и размера средств на оплату труда;
- особенностей организационной структуры и численности работников;
- квалификации работников;
- коллективных результатов труда;
- индивидуальных результатов труда.

3-й этап. Разработка формы (системы) оплаты труда работников на основе результатов первого и второго этапов.

4-й этап. Проведение сравнительного анализа действующей и проектируемой формы (системы) оплаты труда.

5-й этап. Внедрение гибкой системы оплаты труда.

6-й этап. Совершенствование гибкой системы оплаты труда с учетом изменений целей и задач, стоящих перед организацией, структуры, критериев оценки деятельности и других факторов.

На основе сделальной и повременной форм оплаты труда для работников могут применяться прямая сделальная, сделально-премиальная, сделально-прогрессивная, косвенно-сделальная, аккордная, простая повременная и повременно-премиальная системы оплаты труда [2].

Классические и общепринятые теории создания мотивационного механизма какой-то конкретной организации с каждым годом теряют свою уникальность. Те нормы, которые считались эталонными еще 5 лет назад, сейчас уже не работают. Внешние факторы, с которыми сталкиваются организации в 2021 году, требуют применения новых механизмов, быстрого и гибкого реагирования на внешние резонансы окружающего мира.

В современном мире построение эффективного мотивационного механизма необходимо начать с выявления новых, иногда принципиально важных, эволюционирующих факторов, оказывающих непосредственное влияние на трудовую деятельность людей. Данный этап необходим всем организациям, без группировки в виды экономической деятельности, без градации сферы производства и сферы услуг. Он необходим для выявления полномасштабных изменений в подходе мотивации в 2021 году.

Следующим этапом следует выделить идентификацию ключевых факторов для конкретного вида экономической деятельности. Определить целевые константы вида деятельности, впоследствии чего, целенаправленное влияние на определенные мотивы индивида помогут достичь коллективные цели организации, максимально эффективно выполнить стратегические планы.

Далее – моделирование процесса. Создание прототипа последовательной и эффективной модели.

За ним следует подбор инструментария. Произведение выборки максимально отвечающей установленным критериям. Это различные организационно-административные, социально-психологические и экономические инструменты воздействия над деятельностью персонала.

И окончательный этап – составление плана действий и реализация.

Основной акцент в системе стимулирования персонала во все большем числе организаций сделан на материальные методы стимулирования. Организации ведут политику гарантирования ста-

бильности системы оплаты труда, то есть оно обеспечивает как минимум гарантированный законом минимальный размер оплаты труда, а также его своевременную выплату в полном объеме.

Премирование работников осуществляется ежемесячно и выплачивается с целью поощрения за качественное и своевременное выполнение трудовых обязанностей.

Фиксированная часть дохода (далее – FIX) сотрудника зависит от его грейда или должности (административный персонал) и является постоянной, неизменной частью дохода. Пересмотр размеров FIX может происходить при планировании нового бюджетного периода.

Размер FIX для сотрудников административного персонала устанавливается исходя из уровня вознаграждения, принятого в компании для конкретной должности, с учетом профессиональных качеств конкретного сотрудника, режима работы, результатов собеседований и испытательного срока.

Переменная часть дохода – вознаграждение, которое зависит от эффективности работы сотрудника и начисляется сотрудникам, как правило, ежеквартально.

Переменная часть дохода состоит двух частей, которые рассчитываются и начисляются независимо друг от друга:

1. Вознаграждение за выполнение плана по коммерческой нагрузке: премия за выполнение плана и бонус за его перевыполнение.

2. Вознаграждение за выполнение плана по некоммерческой активности: премия за выполнение плана и бонус-баллы.

Дополнительная мотивация управленческого персонала может быть представлена посредством участия в прибылях – устанавливается доля прибыли, из которой формируется поощрительный фонд. Распространяется на категории персонала, способные реально воздействовать на прибыль. Стимулирование свободным временем – регулирование времени занятости с помощью:

- предоставления работнику за активную и творческую работу дополнительных выходных, отпуска;
- организация гибкого графика работы;
- сокращения рабочего дня за счет высокой производительности труда.

Оплата транспортных расходов или обслуживания собственным транспортом – выделение средств на оплату транспортных расходов тем сотрудникам, которые осуществляют продажу услуг клиентам в разъезде.

Сберегательные фонды – организация сберегательных фондов для работников предприятия с вы-

платой процентов. Существование личных режимов накопления средств.

Организация питания – выделение средств на организацию питания в фирме, выплата субсидий на питание.

Следует отметить, что мотивация определяется в большей степени уровне оплаты. В свою очередь заработная плата зависит от условий производства, рыночной конъюнктуры, состояния экономики в тот или иной период времени. Различия в заработной плате определяются, прежде всего, уровнем развития производства и изменением производи-

тельности труда [3, с. 399]. К тому же нормативные документы позволят наниматели самостоятельно принимать решения о применении тарифной сетки работников и определении условий оплаты труда работников; увеличивать Тарифные ставки рабочих, работающих по контракту, использовать систему грейдирования при начислении заработной платы на основе оценки сложности труда [3, с. 400]. Все это позволит в определенной степени сформировать мотивационные составляющие как критерий роста заинтересованности работников в результатах труда.

Список использованных источников

1. Морозова, Н. Н. Современные методы оценки эффективности системы мотивации работников / Н. Н. Морозова, А. А. Трипузова // Научные труды Академии управления при Президенте Республики Беларусь / учредитель – Академия управления при Президенте Республики Беларусь. – Вып. 21. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2019. – С. 230–264.
2. Об утверждении Рекомендаций по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях [Электронный ресурс]: постановление Министерства труда и соц. защиты Респ. Беларусь 21 окт. 2011 г., № 104. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.
3. Морозова, Н. Н. Зарботная плата как регулятор на рынке труда / Н. Н. Морозова // Научные труды Республиканского института высшей школы. Философско-гуманитарные науки: сб. науч. ст. / РИВШ; науч. ред. В. Ф. Беркова. – Минск, 2014. – С. 398–405.

Nekalo V. V.

A SYSTEMATIC APPROACH TO THE FORMATION OF THE ORGANIZATION'S MOTIVATIONAL TOOLS

Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus

Summary. This article presents the organization of the motivational component in commercial organizations. Not a single management system will function well in the absence of an effective system of motivation and incentives for work, since it encourages each individual employee and the team as a whole to achieve personal and common goals. After all, one of the most important resources of an organization is a person. And the correct and competent management of people and their actions, control, and most importantly – the impact, on their development, the disclosure of potential, the direction of their actions and their behavior.

Олехник Е. В.

КОНЦЕПЦИЯ «PARENT SMART» КАК СПОСОБ ДОСТИЖЕНИЯ ГЕНДЕРНОГО РАВЕНСТВА НА РЫНКЕ ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Аннотация. В статье автор рассматривает положение женщин на рынке труда. Анализируется нормативно-правовая база, касающаяся защиты от гендерной дискриминации в трудовых отношениях. Автор даёт рекомендации по совершенствованию трудового законодательства. Рассматривается роль концепции «Parent Smart» как инструмента достижения гендерного равенства на рынке труда Республики Беларусь и способа мотивации сотрудников. Приведены результаты внедрения концепции в белорусских организациях.

Ключевые слова: рынок труда, женская занятость, «Parent Smart», гендерное равенство.

Республика Беларусь в рамках Целей устойчивого развития поставила перед собой цель выполнение глобальных задач в сфере обеспечения гендерного равенства, достойной работы и экономического роста. К сожалению, глубоко укоренившиеся в обществе стереотипы препятствуют его динамическому развитию. До сих пор распространено убеждение о том, что соискатель с ребёнком не является подходящей кандидатурой на вакантную должность, что представляется большой проблемой, в первую очередь, для женщин на рынке труда. В современном представлении в организации должны создаваться условия для совмещения родительских обязанностей и осуществления профессиональной деятельности. Для успешного функционирования организации необходим персонал с высоким уровнем мотивации, которая сложна в измерении, проявляется в действиях и поступках людей, не всегда отражающих истинные побудительные причины поведения [1]. Концепция «Parent Smart» является эффективным инструментом мотивации персонала, обеспечивая родительский комфорт сотрудников.

Не исключена дискриминация на рынке труда, проявляющаяся в существовании четкого деления на «женские» и «мужские» профессии, «стеклянного потолка» для женщин, феминизации безработицы [2]. В белорусском трудовом законодательстве содержится трактовка понятия «дискриминация», однако в ней учитываются только случаи прямой дискриминации на рынке труда [3]. Согласно международным правовым нормам государство должно регулировать не только прямую, но и косвенную дискриминацию. Аналогичный узкий подход в трактовке дискриминации прослеживается и в Национальном плане действий по обеспечению гендерного равенства в Республике Беларусь на 2017–2020 годы [4]. Как показала гендерная экспертиза белорусского законодательства, национальные нормы в основном являются ген-

дерно-нейтральными, т. е. в них не наблюдается дискриминирующих женщин либо мужчин положений. Стоит отметить, что гендерная нейтральность законодательства не позволяет делать вывод о его достаточности для реального недопущения трудовой дискриминации, поскольку охватывает только прямую дискриминацию.

Важным замечанием является стереотипный приоритет защиты материнства перед отцовством: в белорусском трудовом законодательстве некоторыми гарантиями для работников с семейными обязанностями, занятых по трудовым договорам, могут воспользоваться исключительно женщины, некоторые нормы предусматривают возможность воспользоваться гарантиями и мужчинам, однако необходимо наступление дополнительных условий. Для работников с детьми предусмотрены такие гарантии, как запрещение необоснованного отказа в заключении трудового договора, особый порядок привлечения к сверхурочным работам, работам в выходные дни, государственные праздники и праздничные дни, направления в служебную командировку, специальный порядок предоставления трудовых отпусков и отпусков по уходу за ребёнком до 3 лет. Анализ содержания данных правовых норм показывает, что государством навязывается первостепенная роль матери в воспитании детей и в редких случаях допускает участие с ограничениями отцов и близких родственников. Подобная практика привела к ситуации на рынке труда, когда представитель женского пола серьёзно ограничиваются в выборе своего образования и дальнейшей карьеры.

Нововведением в Трудовом кодексе Республики Беларусь является обязанность работодателя предложить возможность отцам, исходя из их желания, отпуск при рождении в семье ребёнка. По мнению некоторых специалистов в области гендера и прав человека, это нововведение не в состоянии карди-

нально изменить ситуацию, поскольку предусматривает достаточно короткий срок отпуска и не подкреплено финансовыми гарантиями [5].

Государство как один из регуляторов рынка труда способно изменить подобную негативную тенденцию, используя следующие положения при принятии нормативных правовых актов, регулирующих данную сферу:

- дифференциация понятий, касающихся непосредственно женщин, такие как беременность, грудное вскармливание и роды, и родительства, которые касаются обоих родителей;
- чёткое обозначение критериев по применению социальных гарантий для работников с семейными обязанностями;
- применение социальных гарантий исключительно на основе выбранного критерия, а не исходя из сложившихся стереотипных представлений о профессиональных и семейных компетенциях женщин и мужчин.

В то же время не только государство способно изменить сложившуюся ситуацию. В последние годы всё большую популярность набирает концепция «Parent Smart», или «Компании, дружественные родителям». Разработкой данной концепции занималась шведский консультант по развитию лидерского потенциала, экономист и мать троих детей Тиана Бруно. Разработанная ей концепция нашла своё применение в качестве корпоративной политики не только в Швеции, но и во многих странах мира.

Продвижением «Parent Smart» в Республике Беларусь занимается Фонд ООН в области народонаселения (ЮНФПА). «Компании, дружественные родителям» относят семью к разряду ценностей, а не препятствий трудовой деятельности сотрудников.

Положительной мировой опыт демонстрирует, что создание подобных условий труда способствует разрешению дилеммы семьи и работы. Работники больше не стоят перед выбором, так как имеется возможность удалённой работы в организации, удобный гибкий рабочий график, дополнительные денежные выплаты и другие бонусы от организации. Подобная практика положительным образом влияет на экономику страны, поскольку позволяет женщинам включиться во все области экономической жизни страны, а у мужчин появляется больше возможностей выполнять семейные обязанности и заниматься воспитанием детей.

В Республике Беларусь наблюдается преломление в сознании населения о роли отцов в воспитательном процессе. Пока в Беларуси только 1% отцов находится в декретном отпуске. В настоящий

момент женщины тратят в 2,5 раза больше времени на ведение домашнего хозяйства, при этом 90% матерей, имеющих несовершеннолетних детей, заняты в экономике [6]. Концепция «Parent Smart» позволит снизить двойную нагрузку на женщин.

Работая продолжительное время над популяризацией данной концепции, ЮНФПА и делегация из семи белорусских организаций, представитель Министрства труда и социальной защиты и представительством Глобального фонда ООН посетили компании, дружественные родителям, в Швеции. Изучение опыта зарубежных IT-компаний и компаний связи позволило делегатам лучше узнать эту корпоративную политику и рассмотреть возможность её применения в Республике Беларусь. Многообразие подходов к обеспечению родительского комфорта сотрудников: дополнительные выплаты, чтобы родители проводили больше времени с детьми, детские комнаты для посещения работы с детьми, гибкий рабочий график, обязательное разделение декретного отпуска между обоими родителями – позволяют применять концепцию в разных правовых и социально-экономических контекстах.

Внедрением философии «Parent Smart» в Беларуси уже занялись такие компании, как телекоммуникационная компания «МТС» и IT-компания ЕРАМ.

Компания «МТС» предлагает своим сотрудникам помимо гарантий, предоставляемых государством, ещё и дополнительные оплачиваемые выходные для сбора первоклассников, три оплачиваемых дня отцу в семьях с новорожденным ребёнком, плавающие начало и конец рабочего дня, страхование сотрудников и членов их семей.

Крупнейшая белорусская IT-компания ЕРАМ, штат которой составляет более 10 тысяч сотрудников, с энтузиазмом относится к внедрению «Parent Smart». В первую очередь это связано со спецификой их деятельности. Длительный трёхлетний декретный отпуск является чрезмерно большим для данной сферы, где изменения происходят достаточно быстро. Компания предоставляет большое количество возможностей для тех, кто хочет вернуться к выполнению своих профессиональных обязанностей раньше, однако хотят одновременно совмещать и семейные обязанности. Например, подбор оптимальной нагрузки путём неполной занятости и распределения задачи на неделю или определённое количество полных рабочих дней.

Таким образом, стереотипы, сложившиеся в нашем обществе, являются препятствием для женщин на рынке труда и в сфере семейных обязанностей для мужчин. Белорусское трудовое законодатель-

ство является гендерно нейтральным, однако это не обеспечивает полной защиты от трудовой дискриминации. Для современных сотрудников работа на нанимателя должна быть комфортна, поэтому предоставление возможностей для творческой и профессиональной реализации становится недостаточным. Концепция «Parent Smart» позволяет равномерно распределять семейные обязанности

между родителями в семейной сфере, при этом не препятствуя профессиональной карьере. Положительным моментом для Республики Беларусь будет снижение двойной нагрузки для женщин. Кроме того, вовлечение отцов в воспитание детей не только благоприятно сказывается на семейных отношениях, но и повышает мотивацию сотрудников, они больше ценят свою организацию.

Список использованных источников

1. Морозова, Н. Н. Система стимулирования работников организации: зарубежный и отечественный опыт / Н. Н. Морозова // Проблемы управління соціальним і гуманітарним розвитком : матеріали XII регіон. наук.-практ. конф. за міжнар. участю / за заг. ред. О. Б. Кіреевої. – Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2018. – С. 75–78.
2. Морозова, Н. Н. Проблемы обеспечения занятости женщин на рынке труда / Н. Н. Морозова // Потенциал социально-экономического развития Российской Федерации в новых экономических условиях : материалы II международной научно-практической конференции; в 2-х ч. Ч. 2 / под ред. Ю. С. Руденко Л. Г. Руденко. – М. : изд. ЧОУВО «МУ им. С. Ю. Витте», 2016. – С. 443–453.
3. Трудовой кодекс Республики Беларусь от 26 июля 1999 г. № 194-З.
4. Об утверждении Национального плана действий по обеспечению гендерного равенства в Республике Беларусь на 2017–2020 годы : утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17 февраля 2017 г. № 149.
5. Волина, Л. Г. Анализ белорусского законодательства на предмет защиты от гендерной дискриминации в сфере труда с точки зрения международно-правовых стандартов / Л. Г. Волина. – Минск : ООО «Бизнесофсет», 2020. – 80 с.
6. Скороход, Н. Parent Smart: родительский комфорт сотрудников как мотиватор IT-инноваций [Электронный ресурс] / Н. Скороход // Международное общественное объединение «Гендерные перспективы». – Режим доступа: https://www.genderperspectives.by/events/news/parent-smart-roditelskij-komfort-sotrudnikov-kak-motivator-dlya-it-innovatsij/?sphrase_id=49. – Дата доступа: 23.01.2020.

Olekhnik E. V.

**THE CONCEPT OF “PARENT SMART” AS A WAY
TO ACHIEVE GENDER EQUALITY IN THE LABOR MARKET
OF THE REPUBLIC OF BELARUS**

*Academy of Public Administration under the aegis
of the President of the Republic of Belarus*

Summary. In the article, the author examines the situation of women in the labour market. The legal framework for protection against gender discrimination in labour relations is analysed. The author makes recommendations to improve labor laws. The role of the “Parent Smart” concept as a tool for achieving gender equality in the labour market of the Republic of Belarus and a way of motivating employees is considered. The results of the implementation of the concept in Belarusian organizations are presented.

Keywords: labor market, women employment, “Parent Smart”, gender equality.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Аннотация. В данной статье рассмотрены пути расширения источников формирования финансовых ресурсов коммерческих банков Республики Беларусь. Разработан механизм инвестиционных счетов с компенсационным фондом.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, источники формирования финансовых ресурсов, коммерческий банк, резервы увеличения финансовых ресурсов.

Ресурсная база коммерческого банка не может существовать обособленно, вне зависимости от производства, где создается стоимость и прибыль. В связи с этим возникает необходимость в проведении исследований в области формирования ресурсов коммерческих банков, правильном их размещении и использовании. Это особенно актуально сейчас, когда большинство коммерческих банков оказались в центре многообразных услуг клиентам – от депозитно-ссудных до расчетно-кассовых операций, определяющих основу кредитных и финансовых инструментов, используемых в хозяйственном обороте. Основным источником ресурсов коммерческого банка являются привле-

ченные средства, составляющие около 70–80 % всех банковских ресурсов, которые по характеру образования можно классифицировать на средства, полученные от клиентов банка и заимствованные в банковском секторе. Основную долю привлеченных средств (более 70 %) формируют депозитные ресурсы, а меньшую – недепозитные источники [1].

Следует также отметить, что при формировании ресурсной базы коммерческого банка целесообразно использовать различные методы, направленные на повышение эффективности выбранного способа ее формирования. Краткий перечень таких методов представлен в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Оптимизация ресурсной базы коммерческого банка

Способы формирования ресурсной базы коммерческого банка	Методы увеличения эффективности использования ресурсов
Привлечение на межбанковском рынке (межбанковский кредит)	Установление корреспондентских отношений с новыми банками; увеличение лимитов кредитования; формирование резерва денежных средств для предоставления в качестве залога
Международные займы	Укрепление имиджа банка; отработка механизмов привлечения международных займов с использованием услуг опытных профессиональных организаторов; активная работа с международными рейтинговыми агентствами по поддержанию и повышению международных кредитных рейтингов банка
Кредитные линии	Расширение списка контрагентов; оказание консультаций клиентам по вопросам структурирования сделки на предварительном этапе; увеличение объемов и сроков предоставления кредитных линий
Увеличение уставного фонда (эмиссия акций)	Выработка средне- и долгосрочной стратегии; повышение эффективности функционирования банка в сравнении с конкурентами; повышение уровня менеджмента и корпоративного управления
Использование нераспределенной прибыли и целевых фондов	Постоянное совершенствование оказываемых услуг; предложение новых банковских продуктов, в т. ч. связанных с биржевой деятельностью

Примечание – Источник: собственная разработка.

Использование данных методов позволит не только поднять эффективность выбранного способа формирования ресурсной базы банка, но и будет иметь положительное влияние на основные финансовые показатели его деятельности.

Основным методом увеличения формирования ресурсной базы коммерческого банка является проведение депозитных операций. Следовательно, для роста объемов привлеченных средств необходимо совершенствовать депозитную политику банка.

Для эффективного функционирования, развития и достижения своих целей банк должен пересмотреть собственную депозитную политику, которая должна включать ряд направлений:

- а) анализ депозитного рынка;
- б) определение целевых рынков для минимизации депозитного риска;
- в) наращивание депозитов физических лиц за счет увеличения доли долгосрочных вложений и предоставление более широкого спектра банковских услуг и операций, улучшение качества обслуживания клиента;
- г) поддержание ликвидности банка и повышение его устойчивости [1].

Среди основных проблем формирования ресурсов коммерческих банков Республики Беларусь на современном этапе можно выделить следующие:

Во-первых, недостаточный рост доходов населения замедляет процесс формирования сбережений населения и, соответственно, размещения их на счетах в банках. Так как наибольшая часть возрастающих доходов в нашей стране сберегается населением, то рост реальных доходов позволит увеличить сберегательную квоту, которая представляет собой отношение суммы прироста сбережений к сумме денежных доходов населения за год. Следовательно, это приведет к наращиванию сбережений как в абсолютном, так и в относительном выражении, а также будет способствовать увеличению ресурсной базы коммерческих банков.

Во-вторых, недостаточный уровень грамотности населения. Несмотря на все усилия, прилагаемые государством и Национальным банком в области повышения финансовой грамотности населения, многие клиенты банков остаются в заблуждении, которое побуждает недоверие к коммерческим банкам страны. Ситуация, сложившаяся в 2000 г. и в настоящее время является существенным препятствием на пути к формированию пассивов в банках, так как, потеряв однажды свои сбережения, люди считают, что хранить их дома намного надёжнее, не понимая при этом, что остановить инфляционные процессы тем самым невозможно.

В-третьих, привязанность к определённому кругу клиентов. Развитие конкуренции на рынке банковских услуг является, безусловно, положительным моментом в отношении создания новых и совершенствования уже существующих банковских продуктов, однако, есть и отрицательная черта её существования, которая заключается в привязке к каждому конкретному банку определённых клиентов, и как результат в высокой степени зависимость банков от них.

При осуществлении депозитных операций, являющихся основой формирования пассивов, банки также сталкиваются с рядом проблем. Так, ввиду девальвационных ожиданий, которые на фоне роста курса доллара остаются на высоком уровне, население предпочитает хранить сбережение в иностранной валюте, размещая их при этом на короткий срок. А в структуре рублевых вкладов населения наибольшей популярностью пользуются депозиты на срок до 1 месяца. На их долю приходится порядка 60–65% всех срочных рублевых депозитов. Это в свою очередь создаёт препятствия для осуществления долгосрочных вложений привлечённых средств [2].

Так, в 2018 году, депозиты в иностранной валюте составляли 66,7% от общей суммы депозитов во всех банках Республики Беларусь. Их сумма равна 23215,8 млн рублей, по сравнению с 2017 годом эта сумма возросла на 2289,5 млн рублей, или на 11%.

Срочные вклады (депозиты) в национальной валюте на 01.01.2020 составили 5,24 млрд рублей, или 28,3% от общего объема срочных банковских вкладов (депозитов) физических лиц во всех видах валют (на 1 октября 2019 г. – 27,1%), увеличившись по сравнению с 1 октября 2019 г. на 387 млн рублей, или на 8%.

Срочные вклады (депозиты) в иностранной валюте (в рублевом эквиваленте) составили 13,27 млрд рублей, или 71,7% от общего объема срочных банковских вкладов (депозитов) физических лиц во всех видах валют (на 1 октября 2019 г. – 72,9%), увеличились по сравнению с 1 октября 2019 г. на 230 млн рублей, или на 1,8%, хотя доля их сократилась. Срочные вклады в иностранной валюте в долларовом выражении за IV квартал 2019 г. увеличились на 22 млн долларов США, или на 0,3% и на отчетную дату составили 6,31 млрд долларов США [1].

Национальный банк Республики Беларусь в сложившейся ситуации снижает напряженность на финансовом рынке путем проведения жесткой денежно-кредитной политики, которая нацелена на обеспечение привлекательности рублевых вкладов и на снижение давления на валютный рынок.

Также Национальный банк проводит постоянную работу с банками по ограничению кредитования, а рублевую ликвидность предоставляет ограниченному числу банков. Такая политика регулятора приводит к недостатку рублевой ликвидности, в результате чего банки заинтересованы в привлечении рублевых средств населения и поэтому готовы повышать ставки по депозитам.

Таким образом, несмотря на положительную динамику формирования ресурсной базы, бело-

русские банки сталкиваются с рядом проблем при осуществлении пассивных операций. В связи с чем, деятельность многих банков ориентирована на выработку и применение конкретным методов и инструментов для решения этих проблем и, как результат, поддержания высокого уровня интенсивности развития ресурсной базы. Следует также отметить существенную роль Национального банка Республики Беларусь, который является главным регулятором деятельности коммерческих банков как в общем, так и в направлении осуществления пассивных операций в частности. Безусловно, стабильное и успешное функционирование банковской системы невозможно без осуществления политики в данной сфере и формирования устойчивой и эффективной законодательной базы.

В сложившихся условиях представляется важным и актуальным изыскивать новые пути привлечения средств путем изучения особенностей депозитных операций как источника формирования банковских кредитных ресурсов, а также выявления возможных направлений дальнейшего развития вкладных (депозитных) операций в банковской системе Республики Беларусь.

Одним из предложений является использование структурированных депозитов. Структурированный депозит представляет собой комбинацию депозитного и инвестиционного продукта, доходность по которому зависит от поведения базового актива, лежащего в основе опционной части. Структурированный депозит должен отвечать двум основным условиям: первое – это полная гарантия возврата всех средств клиента, изначально вложенных в банк, второе – возможность получения потенциально высокого инвестиционного дохода в сравнении с уровнем инфляции и ставками по стандартным банковским вкладам.

Наибольшая часть общей суммы вложенных средств (порядка 90 процентов) размещается в высоконадежные финансовые инструменты с фиксированной доходностью. Именно они и будут генерировать стабильный денежный поток. Расчет проводится таким образом, чтобы к концу установленного срока эта основная часть выросла за счет процентного дохода от ее размещения до суммы первоначального вклада клиента. Именно такая стратегия и позволит обеспечить полный возврат вложенного капитала клиенту и небольшую, символическую премию.

С оставшимися 10 процентами банк осуществляет инвестиции в высокодоходные, но и высоко рискованные производные инструменты – опционы. Именно опционная часть структурированного депозита и должна принести тот самый уровень

доходности, который будет превышать инфляцию и ставки по обычным банковским депозитам.

В случае развития негативного сценария опцион не будет исполнен и соответственно опционная премия будет потеряна. Результатом такого развития событий будет отсутствие доходности, и банку останется лишь вернуть клиенту его первоначальный вклад и крайне небольшой, оговоренный заранее, доход (например, 0,25 процентов) по завершении срока структурированного депозита. Следовательно, для эффективного функционирования структурированных депозитов необходимо, чтобы их опционная часть была исполнена корректно и смогла принести нужный уровень прибыльности [3].

Характер структурированного депозита можно определить как возможность получить более высокую доходность при полном отсутствии риска потери первоначального вложения. Естественно, такая альтернатива является привлекательной для тех клиентов, которые не готовы сталкиваться с существенным риском при инвестировании, но в то же время не хотят довольствоваться обычными банковскими вкладами.

Также одним из предложений для увеличения ресурсной базы коммерческого банка является создание паевых инвестиционных фондов (или инвестиционных счетов). Паевой инвестиционный фонд – это вид коллективного инвестирования. Управляющая компания привлекает средства от частных инвесторов, которые приобретают доли в фонде – паи. На эти средства формируется фонд: управляющая компания покупает акции, облигации и другие ценные бумаги, выбирая те, которые в будущем потенциально могут стоить дороже. Затем инвесторы могут продать свою долю в фонде – погасить пай, – получив прибыль в виде разницы стоимости доли в фонде при покупке и продаже. За свою работу управляющая компания получает вознаграждение в виде определённого процента. В отличие от банковских вкладов, доходность ПИФов формируется на фондовом рынке и зависит от того, насколько хорошо управляющая компания обращается с привлечёнными средствами.

Мероприятия по созданию полноценного финансового рынка, которые способствуют развитию инвестиционного банкинга, предусмотрены рядом программных документов, среди которых Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы и Стратегия развития финансового рынка до 2020 года.

В частности, указанные документы предусматривают:

- постепенное замещение механизмов государственной поддержки рыночными инструментами путем развития и повышения ликвидности рынка корпоративных ценных бумаг (акций, облигаций);
- становление институтов коллективных инвестиций;
- внедрение механизмов секьюритизации, расширение применения других финансовых инструментов;
- совершенствование цифровых технологий рынка ценных бумаг, в том числе путем развития систем дистанционного обслуживания;

– развитие инструментов хеджирования рисков.

В Беларуси в течение 2017–2018 годов уже проведена серьезная работа по совершенствованию законодательства, регулирующего финансовый рынок. Принятые в этой сфере изменения положительно повлияют на оказываемые банками услуги в рамках инвестиционного банкинга:

- создана правовая база, регулирующая деятельность акционерных и паевых инвестиционных фондов, а также вопросы управления их имуществом;
- сформировано правовое поле, позволяющее коммерческим организациям, включая банки, осуществлять операции секьюритизации;
- урегулированы отношения по осуществлению срочных сделок в торговой системе ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа»;
- появилась возможность совершения сделок на организованном и неорганизованном рынке ценных бумаг с использованием программно-аппаратных средств и технологий;
- клиентам банков предоставлена возможность заключения с использованием каналов дистанционного банковского обслуживания договоров на брокерское и депозитарное обслуживание и многое другое.

Среди основных вопросов, препятствующих развитию инвестиционного банкинга в Республике Беларусь, отмечают невысокую заинтересованность белорусских инвесторов в размещении средств на внутреннем рынке ценных бумаг, что вызвано ограниченным предложением со стороны белорусских эмитентов ценных бумаг с высокой ликвидностью, а также недостаточную интеграцию белорусской депозитарной системы в мировую, что усложняет процесс взаимодействия при передаче имущественных прав при совершении сделок с ценными бумагами, обращающимися и учитываемыми за пределами Республики Беларусь.

Эффективное инвестирование на международном валютном рынке – одна из самых актуальных, и, в то же время, сложных сфер трейдинга. С одной стороны, существует множество успешных банков

и инвестиционных компаний, проводящих эффективную инвестиционную политику и умеющих управлять значительными суммами (по состоянию на 2018 год):

1. **«ВТБ Капитал».** «Фонд нефтегазового сектора» предлагает долгосрочную прибыль за счет инвестирования в акции компаний крупнейшей отрасли российской экономики. Доходность составила 40,36%.

2. **«Сбербанк – Природные ресурсы».** Инвестиции проводятся в рамках одного сектора, в портфель акций, по большей части российских компаний, которые занимаются добычей и переработкой полезных ископаемых, производством стали и минеральных удобрений. Средняя доходность – 34,31%.

3. **«Ресурсы»** от компании **«Альфа-Капитал».** Фонд занимается вложениями в акции компаний нефтегазового сектора. Прибыльность составляет 34,30%.

4. **«Райффайзен Капитал».** Фонд «Райффайзен – Сырьевой сектор». Это фонд, с достаточно узкой специализацией – сотрудничество с ведущими компаниями, которые занимаются добычей и переработке нефти, газа, занимающихся металлургией и минеральными удобрениями. Доходность на уровне 33,38%.

5. Компания **«Капиталь»** и фонд **«Мировая индустрия спорта».** Инвестиции в акции иностранных компаний, являющихся производителями спортивных товаров и одежды, а также популярных спортивных клубов, также практикуются вложения в акции компаний, транслирующих спортивные мероприятия. Доходность составляет 28,16%.

С другой – существует достаточно много физических лиц и организаций, располагающих свободными средствами и желающих доверить их в управление трейдеру-профессионалу. Инвестиционные счета – инструмент, делающий взаимоотношения «Трейдер-Инвестор» простыми, прозрачными и взаимовыгодными. Основная идея НПБ заключается в объединении сильных сторон ПИФ и FOREX.

Для оценки эффективности создания НПБ «Инвестиционные счета» предложена система расчета прибыли для двух участников инвестиционного процесса: банка и инвестора.

В качестве примера инвестора будет рассмотрено физическое лицо. Сумма, приходящаяся на одного вкладчика при условии наличия у физического лица одного срочного банковского вклада (депозита) во всех видах валют в банках страны, на 1 января 2020 г. составила 9,77 тыс. рублей и увеличилась за IV квартал 2018 г. на 0,25 тыс. рублей, или на 3% (рисунок 2.11).

В среднем, один вкладчик-резидент разместил в срочный банковский вклад (депозит): в национальной валюте – 3,74 тыс. рублей, в иностранной валюте – 6,40 тыс. долларов США. Сумма вклада на одного вкладчика-нерезидента составила: в национальной валюте – 15,0 тыс. рублей, в иностранной валюте – 14,17 тыс. долларов США.

Таким образом, для расчёта примем среднюю сумму вклада физического лица (9,77 тыс. рублей) за взнос на инвестиционный счёт.

Инвестор открывает счет и переводит на него 9770 рублей. Согласно оферте, 70% прибыли достается инвестору, а 30% – банку в качестве вознаграждения за управление. На момент открытия счета инвестором, у банка на счете для торговли (ассоциированном с данной офертой) 250 000 рублей. Таким образом, коэффициент инвестирования составляет $0.039 = 9770 \text{ руб.} / 250\,000 \text{ руб.}$

По истечении торгового интервала сумма средств банка на счете для торговли (ассоциированном с данной офертой) увеличилась до 320 000 руб. Следовательно, инвестиция в 9 770 руб. возросла до 12118 руб. $= 9770 + (310\,230 - 250\,000) \times 0.039$. Таким образом, прибыль составила 2348 руб. или 24% от суммы инвестирования. Согласно оферте, прибыль распределяется в отношении 70/30, а именно 1 643,6 руб. (70%) достается инвестору, а 704,4 руб. (30%) – банку.

Вывод:

1. Инвестор, воспользовавшись инвестиционным счетом, получил прибыль, в несколько раз превышающую ту, которую он мог бы получить, положив деньги на депозит.

2. Банк, осуществляя свою непосредственную деятельность, не прибегая к лишним усилиям для совершения сделок на мировом валютном рынке FOREX, смог также заработать, используя НБП «Инвестиционные счета».

Также предлагается использовать известный механизм фондового рынка – Компенсационный фонд – в банке.

Инвестору, воспользовавшемуся НБП «Инвестиционные счета», предлагается уникальным ме-

ханизмом защиты его интересов от убыточных торговых интервалов в работе банка. Благодаря компенсационному фонду инвестор может застраховать себя от убыточных торговых интервалов и сможет получать от банка денежные компенсации.

Компенсационный фонд инвестиций формируется из части вознаграждения банка, перечисляемой в конце торгового интервала в момент взаиморасчетов. Ставка вознаграждения банка (% от прибыли) делится на 2 составляющих:

– гарантированное вознаграждение – вознаграждение банка, которое зачисляется на счет банка сразу в момент истечения торгового интервала;

– отчисления в компенсационный фонд – переменная часть вознаграждения банка, которая резервируется в компенсационном фонде инвестиции.

Отчисления в компенсационный фонд аккумулируются на специальном субсчете, привязанном к инвестиции. Если к моменту окончания следующего торгового интервала или к моменту закрытия инвестиции капитал снизится по сравнению с капиталом на момент окончания предыдущего торгового интервала, то часть средств из компенсационного фонда будет зачислена в инвестицию в качестве компенсации отрицательного торгового периода работы банка.

Банк в оферте выставляет ставку вознаграждения 30% от прибыли, из которых 10% составляет гарантированное вознаграждение и 20% идут в компенсационный фонд. Инвестор прикрепляет инвестицию в 9 770 руб. К моменту окончания первого торгового интервала (T1) размер инвестиции составляет 12 118 руб., то есть прирост составляет 2 348 руб. (24%). Из 704,4 руб., причитающихся банку, 211,32 руб. зачисляются ему на счет, а 493,08 руб. идут в компенсационный фонд инвестиций. Размер инвестиции в результате этих взаиморасчетов становится 12 118 руб. Через некоторое время (T2) сумма инвестиций снижается до 10 000 руб. Инвестор решает открепиться. Поскольку инвестиции снизились с момента последнего расчета с банком, то происходит перераспределение компенсационного фонда:

$$K = \Delta \text{Equity} \times \text{Ставка}, \quad (1.1)$$

где K – сумма компенсации инвестору;

ΔEquity – разница суммы инвестиции на начало и на конец трейдового интервала;

Ставка – совокупная ставка вознаграждения банка, %.

$K = (12\,118 - 11\,000) \times 30\% = 335,4 \text{ руб.}$ – возвращаются инвестору, а $2118 - 335,4 = 782,6 \text{ руб.}$ зачисляются на счет банку. В итоге, прирост инвестиции за период управления составил 1230 руб. =

$2\,348 - 1118$, из которых: 30% (369 руб.) причитается банку; 70% (861 руб.) получает инвестор.

На рисунке 3.2 изображена схема работы компенсационного фонда.

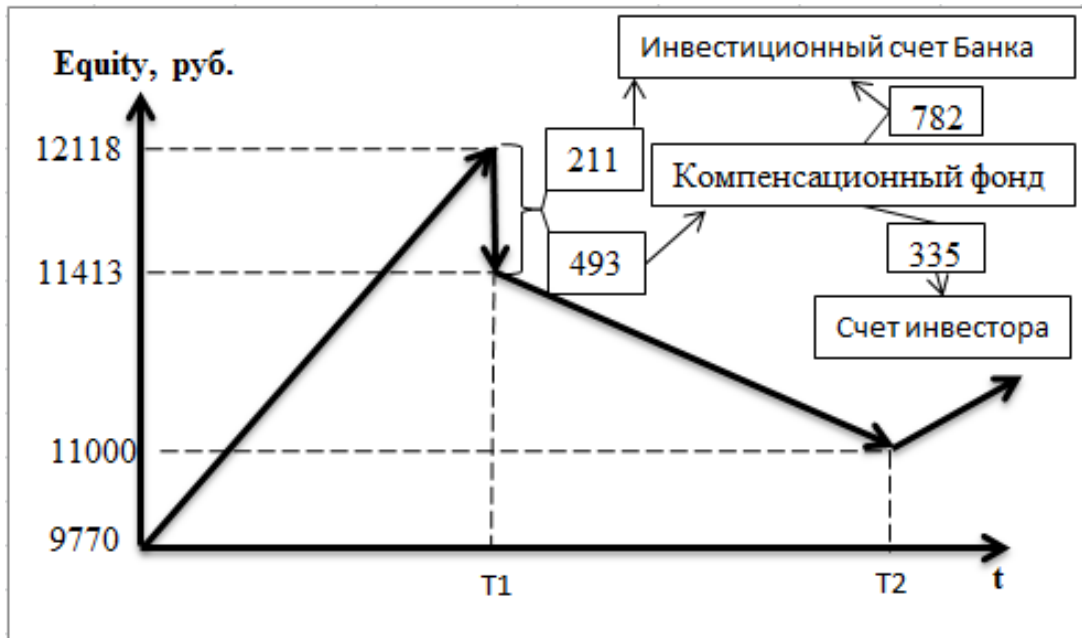


Рисунок 1.1 – Механизм компенсационного фонда

Примечание – Источник: собственная разработка.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы:

1. «Инвестиционные счета» – это новый перспективный банковский продукт в сфере инвестиций, объединяющий преимущества инвестирования через управляющих активами с высокой потенциальной доходностью операций на международном валютном рынке FOREX.

2. Данный продукт выгоден, как для инвестора – простота, удобство, однозначность и высокая доходность, так и для банка – получение дохода, не предпринимая дополнительных мер в совершении валютных сделок.

3. Реализация данного продукта подразумевает использование механизма компенсационного фонда, который позволяет снизить риск получения убытков инвестором в случае неэффективной деятельности банка.

4. У инвестора появляется возможность выбрать инвестиционный инструмент, сочетающий в себе удобство ПИФ, высокую доходность и ликвидность FOREX и надежность банка.

5. У банка появляется высокодоходный инструмент с минимальными издержками, позволяющий привлечь денежные средства и значительно расширить клиентскую базу.

Список использованных источников

1. Величко, Н. Ю. Приоритетные направления и пути совершенствования ресурсной политики банка / Н. Ю. Величко, О. К. Бердышев // Science Time. – №10. – 2015. – С. 48–54.
2. Бюллетень банковской статистики 2017 г. [Электронный ресурс] : Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 17.11.2020.
3. Витвицкий, М. Структурированные депозиты и их роль в современном банковском деле / М. Витвицкий // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2009. – № 22 (522). – с. 13–15.
4. Барберис, Я. Финтех. Путеводитель по новейшим финансовым технологиям / Я. Барберис, С. Чишти. – Альпина Паблишер, 2017. – 676 с.
5. Борнукова, К. В. Институт доверия и экономический рост / К. В. Борнукова, А. В. Огинская // Потому что так решили мы: поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование / К. В. Рудый [и др.]; под науч. ред. К. В. Рудого. – Минск: Звезда, 2017. – С. 223–244.
6. Гаврилик, О. Н. О некоторых особенностях монетарного мышления населения / О. Н. Гаврилик // Социологический альманах. – 2020. – № 11. – С. 296–303.
7. Adrian, T. The rise of digital money [Electronic resource] / T. Adrian, T. Mancini-Griffoli // IMF Fintech Notes. – 2019. – Mode of access: <https://www.imf.org/>. – Date of access: 10.11.2020.
8. Evans, A. Ranking Belarus on competitiveness and economic freedom / A. Evans, S. Naurodski // Journal of Entrepreneurship and Public Policy. – 2019. – № 2 (8). – P. 226–240.

9. Guidance on Supervisory Interaction with Financial Institutions on Risk Culture [Electronic resource] // A Framework for Assessing Risk Culture, April 2014. – Mode of access: <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/140407.pdf>. – Date of access: 15.10.2020.

10. Lund, S. The New Dynamics of Financial Globalization [Electronic resource] / S. Lund, E. Windhagen, J. Manyika, Ph. Harle, J. Woetzel, D. Goldshtein / McKinsey Global Institute. – August 2017. – 108 p. – Mode of access: <https://www.mckinsey.com>. – Date of access: 24.01.2021.

Pogado A. A.

**FOREIGN EXPERIENCE OF THE FORMATION
OF FINANCIAL RESOURCES OF A COMMERCIAL BANK
AND ITS APPLICATION IN REPUBLIC OF BELARUS**

*Academy of Public Administration under the aegis
of the President of the Republic of Belarus*

Summary. This article discusses ways to expand the sources of the formation of financial resources of commercial banks of the Republic of Belarus. A mechanism for investment accounts with a compensation fund has been developed.

Keywords: financial resources, sources of formation of financial resources, commercial bank, reserves of growth of formation of financial resources.

Прокопенко В. Н.

МЕДИАЦИЯ В ГРАЖДАНСКОМ И ХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОЦЕССЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Аннотация. Данная статья посвящена анализу значения медиации в Республике Беларусь, а также сравнению правовой регламентации медиации гражданском и хозяйственном процессах.

Ключевые слова: медиация, гражданский процессуальный кодекс, хозяйственный процессуальный кодекс.

На национальном уровне задача развития медиации как способа урегулирования правовых споров на досудебном этапе и при рассмотрении судами гражданских и экономических дел изначально была поставлена Указом Президента Республики Беларусь от 10 апреля 2002 г. № 205 «Об утверждении Концепции совершенствования законодательства Республики Беларусь» и Указом Президента Республики Беларусь от 10 октября 2011 г. № 454 «О мерах по совершенствованию деятельности общих судов Республики Беларусь». Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. «О медиации» предусмотрел возможность урегулирования споров, возникающих из трудовых, семейных и гражданских правоотношений (в том числе в сфере хозяйственной деятельности) путем медиации как до, так и после возбуждения дела в суде. [1]

Весомую роль в активизации медиации на современном этапе играют глобализационные процессы, поскольку при значительном росте трансграничных взаимодействий их субъекты заинтересованы в наличии эффективных механизмов разрешения и урегулирования правовых споров, выступающих альтернативой все еще существенно разнящимся национальным системам правосудия.

Внедрение медиативных процедур в судопроизводство по гражданским и экономическим делам на внутригосударственном уровне бесспорно способствует сохранению партнерских отношений, снижению сроков и издержек рассмотрения правового спора, минимизирует необходимость принудительного исполнения достигнутых соглашений [2].

Вместе с тем в Республике Беларусь в правовом регулировании проведения медиации при рассмотрении судами гражданских и экономических дел имеются существенные различия.

1) В главе 17 ХПК предусмотрена примирительная процедура, как внутрисудебная медиация, которая отсутствует в гражданском процессе.

Под примирительной процедурой понимается медиация, проводимая в соответствии с ХПК

после возбуждения производства по делу в суде, рассматривающем экономические дела, в форме переговоров сторон с участием третьего лица (примирителя), проводимые в целях урегулирования хозяйственного (экономического) спора. Примирителем является должностное лицо экономического суда, обладающее квалификацией, отвечающей существу возникшего конфликта. В частности, он вправе давать сторонам рекомендации о скорейшем урегулировании возникших вопросов (согласно пункту 2 статьи 13 Закона о медиации медиатор не вправе вносить сторонам свои предложения об урегулировании спора), а также может инициировать завершение примирительной процедуры (о таком полномочии медиатора Закон о медиации вообще не упоминает).

Исходя из вышеизложенного, модель медиации, сложившуюся в хозяйственном процессе Республики Беларусь, можно отнести к смешанной, поскольку примиритель может быть назначен по инициативе суда, рассматривающего экономические дела, из числа лиц, занимающих государственную должность в суде, как в интегрированной судебной медиации.

В то же время имеется возможность привлечения к урегулированию возникшего конфликта в качестве примирителя медиаторов, иных лиц, привлекаемых на договорной основе, что имеет общие черты с ассоциированной моделью судебной медиации [2].

2) В ХПК закреплен более широкий перечень возможных инициаторов применения медиации (кроме спорящих сторон инициировать обращение к медиатору вправе также суд, разрешающий их спор) (ст.40-1 ХПК) [3].

3) В ХПК ограничена возможность использования медиации только по хозяйственным (экономическим) спорам, возникшими из гражданских правоотношений (ст. 40-1 ХПК). В гражданском судопроизводстве для урегулирования с участием медиатора (медиаторов) может быть передан спор,

возникший как из гражданских, так и семейных, трудовых, других правоотношений [3].

4) Отличаются последствия передачи спора, находящегося на рассмотрении экономического суда, для урегулирования с участием медиатора. Согласно абзацу 17 ст. 151 ХПК это повлечет оставление искового заявления (заявления, жалобы) без рассмотрения. Кроме того, для оставления искового заявления (заявления, жалобы) без рассмотрения кроме заявления сторон о своем намерении урегулировать спор посредством медиации, в обязательном порядке требуется определение экономического суда о передаче спора для урегулирования сторонами с участием медиатора (медиаторов). В свою очередь, в гражданском процессе в случае заключения сторонами соглашения о применении медиации суд обязан приостановить производство по делу. Исключение составляет лишь ситуация, когда стороны заявили ходатайство об оставлении заявления без рассмотрения в связи с заключением ими соглашения о применении медиации (п. 4-1 части первой ст. 160 ГПК). Следовательно, в гражданском судопроизводстве отсутствует такая дополнительная гарантия для сторон и медиации, как вынесение определения о передаче спора для урегулирования с медиатором [3].

Следует отметить, что дальнейшее совершенствование отраслевого процессуального законодательства по вопросам организации медиации должно осуществляться в едином направлении с учетом реализации конституционных принципов социального правового государства. Также медиация должна активно использоваться государством при организации примирительных про-

цедур для обеспечения современного уровня их качества.

В условиях прогнозируемого роста числа обращений в суд необходимы мероприятия по оптимизации национальной системы судопроизводства по гражданским и экономическим делам, в том числе путем совершенствования законодательства о медиации. Актуальными направлениями в этом отношении выступают: введение правила обязательности примирительных процедур с сохранением права сторон в любой момент обратиться к судебной форме разрешения спора; правовое обеспечение экономического стимулирования субъектов права к использованию примирительных процедур; полноценный переход к модели делегированного судебного посредничества с привлечением внесудебных посредников.

В целях унификации процессуального законодательства Республики Беларусь, регулирующего вопросы применения медиации по гражданским и экономическим делам в процессе судопроизводства, предлагается: 1) установить одинаковый субъектный состав инициаторов применения медиации; 2) закрепить в ГПК и ХПК единые процессуальные последствия заключения сторонами соглашения о применении медиации (приостановление производства по делу или оставление заявления без рассмотрения); 3) предусмотреть в ГПК примирительную процедуру по аналогии с главой 17 ХПК.

Важным является совершенствование законодательных механизмов, которые позволят вовлечь в медиацию большее число спорящих субъектов.

Список использованных источников

1. О медиации [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013 г., № 58-З: принят Палатой представителей 26 июня 2013 г.: одобрен Советом Респ. 28 июня 2013 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.12.2019 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
2. Здрок, О. Н. Примирительные процедуры в цивилистическом процессе : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора юридических наук : 12.00.15 – гражданский процесс; хозяйственный процесс; арбитражный процесс / О. Н. Здрок ; Белорусский гос. ун-т. – Минск : 2019. – 50 с.
3. Об утверждении Правил проведения медиации [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 28 дек. 2013 г., № 1150 : в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 24.06.2020 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
4. Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 15 дек. 1998 г., № 219-З: принят Палатой представителей 11 нояб. 1998 г.: одобрен Советом Респ. 26 нояб. 1998 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 06.01.2021 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.
5. Гражданский процессуальный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 11 янв. 1999 г., № 238-З: принят Палатой представителей 10 дек. 1998 г.: одобрен Советом Респ. 18 дек. 1998 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 10.12.2020 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

Prokopenko V. N.

**MEDIATION IN THE CIVIL AND ECONOMIC PROCESS
OF THE REPUBLIC OF BELARUS:
COMPARATIVE LEGAL ASPECTS**

*Academy of Public Administration under the aegis
of the President of the Republic of Belarus*

Summary. This article is devoted to the analysis of the importance of mediation in the Republic of Belarus, as well as to the comparison of the legal regulation of mediation in civil and economic processes.

Keywords: mediation, The Civil Procedure Code, the Code of Commercial Procedure.

О ДОГОВОРЕ ПРОСТОГО ТОВАРИЩЕСТВА*Академия управления при Президенте Республики Беларусь*

Аннотация. В статье представлен материал, посвященный договору простого товарищества. Особое внимание было уделено правовой природе, признакам договора простого товарищества, их проявлению в современном гражданском законодательстве и практике его применения.

Ключевые слова: договор простого товарищества, правовая природа договора простого товарищества, содержание правоотношений по договору простого товарищества.

Гражданский кодекс Республики Беларусь (далее – ГК) устанавливает правовое регулирование трех видов товариществ – полного, командитного и простого. В основании возникновения каждого из них лежит договор. Но если первые два в нашем гражданском праве приобрели значение юридической личности под общим названием хозяйственных товариществ, то простое товарищество, не получив таких качеств, сохранило свою обязательственную природу.

Для того, чтобы гражданско-правовое сообщество лиц стало простым товариществом, согласно п. 1 ст. 911 ГК необходимо, чтобы лица, образующие это сообщество, заключили между собой договор, в котором условились о соединении вкладов и совместной деятельности по достижению цели. Те сообщества, которые не обладают в совокупности этими признаками, или же те, что зарегистрированы в качестве юридического лица, не могут считаться простыми товариществами. Так, не могут составлять простого товарищества сообщества, складывающиеся из собственников, не имеющих намерения действовать сообща для достижения общей цели, из сонаследников или сокредиторов в обязательстве, объединяемых лишь по признаку наличия у лиц, входящих в эти сообщества, общности права, из участников холдинга, объединяющихся не для совместной деятельности, а для управления одним юридическим лицом другими юридическими лицами.

Простое товарищество неправосубъектно, права и обязанности по совершенным при ведении дел сделкам возникают не у простого товарищества, а у его участников. У простого товарищества нет фирменного наименования, поэтому в гражданском обороте оно неотличимо от своих участников.

Конструкция договора простого товарищества такова, что все его участники равны друг другу, то есть имеют равные права и несут равные обязанности и ни один из них не имеет больше прав или меньше обязанностей, чем другие.

Из договора, оформляющего отношения простого товарищества, возникает две группы правовых связей – внутренние и внешние. Внутренние правовые связи направлены на организацию имущественных и личных неимущественных отношений между участниками, а внешние призваны соединить участников и третьих лиц.

В простом товариществе акцент на личном характере взаимоотношений между участниками более выразителен по сравнению с имущественным. Это находит отражение сразу в целом ряде законоположений: каждый вправе вести дела; делегирование некоторым участникам полномочий на ведение дел устанавливается договором; при совместном ведении дел требуется согласие всех участников; помимо внесения вкладов предполагается также личное участие в совместной деятельности; для сохранения договора после выхода из него участника требуется отдельное соглашение.

Имущественная сторона отношений между участниками простого товарищества имеет несколько аспектов. Во-первых, участники обязаны соединить свои вклады. Благо, вносимое участником, должно соответствовать тому благу, которое участники оговорили в договоре в качестве вклада, и внесение блага должно быть направлено именно на соединение вкладов, то есть титулом такого внесения должен быть договор простого товарищества. Во-вторых, вкладом может являться любое благо, вносимое в общее дело. Предусмотренное законом многообразие вкладов позволяет участникам ставить перед собой многообразные цели, используя эти вклады для их достижения. В-третьих, внесенные вклады имеют разные правовые режимы: вещи, которыми участники обладали на праве собственности, образуют общую долевую собственность участников; вещи, которыми участники обладали не на праве собственности, а также иное имущество, используется в интересах всех участников, ГК называет такое имущество общим. Представляется, что норму об общем имуществе необходимо толковать расширительно, включая в его состав блага,

могущие быть вкладом, но не относящиеся согласно ст. 128 ГК к имуществу (например, услуги, нематериальные блага). Кроме того, в состав общего имущества должны включаться имущественные права, возникшие по сделкам, совершенным при ведении дел. В-четвертых, право на участие в распределении прибыли (или, шире, общего блага, как результата достижения общей цели), а также обязанность нести общие расходы и покрывать убытки принадлежат участнику в силу самого факта участия лица в простом товариществе под страхом ничтожности сделки, изменяющей этот порядок.

Обязанности по сделкам участников, совершенным при ведении дел, возникают у всех участников, за исключением тех случаев, когда ведущий дела участник при совершении сделки вышел за пределы установленных для него ограничений. В этом случае права и обязанности по такой сделке возникают только у него. Причем в п. 3 ст. 914 ГК установлена презумпция неосведомленности третьего лица о наличии у лица, совершившего сделку, ограничений прав по ведению общих дел. Представляется, что в случае опровержения остальными товарищами этой презумпции права и обязанности по такой сделке возникают исключительно у участника, ее совершившего, а не у всех участников простого товарищества (ст. 184 ГК). В остальных случаях, поскольку у всех участников простого товарищества по такой сделке возникло общее для них обязательство, исполняться оно должно надлежащим образом в соответствии с его условиями и требованиями законодательства с учетом ст. 302 ГК (долевое обязательство) или п. 2 ст. 303 ГК (солидарное обязательство) как за счет общего имущества участников, так и за счет личного имущества участника, к которому обращено кредиторское требование.

Совокупность отдельных признаков договора простого товарищества, может указывать на его фидуциарный характер – общая для всех участников цель и общие дела, предоставление лицом другим лицам некоторой меры господства над своими вещами, несение ответственности за действия других лиц, прекращение договора односторонним немотивированным отказом.

Право на ведение дел возникает у каждого участника простого товарищества в силу самого факта такого участия. Под ведением дел обычно понимают действия, совершение которых обусловлено существованием простого товарищества и целью, которое оно преследует. Действия эти могут быть как фактическими (например, навешивание замка на дверь склада, где хранится общее имущество, ведение бухгалтерского учета), так и юридически (совершение сделок, юридических поступков).

Диспозитивным является изложенное в п. 1 ст. 914 ГК правило о том, что вести дела может каждый участник простого товарищества. Для других моделей ведения дел (некоторыми участниками, одним участником, всеми участниками сообща) требуется договорное установление.

В случаях ведения дел каждым участником, некоторыми участниками или одним участником, полномочие участника на совершение сделок от имени всех участников удостоверяется доверенностью, выданной ему остальными участниками, или письменным договором простого товарищества. Если дела ведутся совместно всеми участниками, то такая доверенность не выдается, поскольку при таком варианте ведения дел каждый участник изъявляет свою волю лично путем согласия на совершение сделки.

Мы исходим из того, что при ведении дел по диспозитивному правилу любой участник, совершая сделку, может единолично сформировать и изъявить свою волю. Если дела простого товарищества ведутся несколькими участниками, то эти несколько участников, совершая сделку, формируют свою общую волю и изъявляют ее. Такое же правило действует в отношении ведения дел одним участником. В этих случаях воля остальных участников к совершению сделки не имеет юридического значения и правовые последствия по совершенной сделке возникают для всех участников.

В этом смысле некоторый интерес представляет императивная норма, помещенная в п. 5 ст. 914 ГК, о том, что решения, касающиеся общих дел участников, принимаются по общему согласию. Если эта норма распространяется на все варианты ведения дел, установленные в п. 1 ст. 914 ГК, то тогда во всех этих вариантах участники, ведущие дела, должны лишь изъявлять вонне сформированную вместе с остальными участниками общую волю всех участников к совершению сделки. Но такой порядок, по существу, мало чем отличается от ведения дел всеми участниками сообща (ч. 2 п. 1 ст. 914 ГК). Разница заключается лишь в правовой форме выражения этой общей воли – при ведении дел сообща это совокупность отдельных согласий участников, образующая в этом случае часть юридического состава сделки, при других вариантах ведения дел это не являющийся элементом юридического состава сделки единый юридический факт в форме решения, слагаемый из совершаемых участниками отдельных юридических фактов (например, акт голосования на собрании участников). Представляется, что при таком толковании нормы, изложенной в п. 5 ст. 914 ГК, предусмотренная законом вариативность ве-

дения дел обесценивается, сужается до простой трансляции общей воли вовне.

По нашему мнению, эту норму нужно толковать ограничительно, распространяя ее действие на случаи коллективного ведения дел – всеми участниками сообща и несколькими участниками, то есть только та сделка может быть совершена, если при установлении соответствующего порядка в договоре простого товарищества все участники или некоторая уполномоченная их часть сформировали общую волю по общему согласию.

Кроме того, не ясна правовая природа решения, обозначенного в п. 5 ст. 914 ГК.

В п. 1 ст. 911 ГК в качестве одного из признаков договора товарищества указана цель этого обязательства. Правовой целью договора простого товарищества (*causa*) можно считать приобретение участниками таких прав, которые соответствуют правовому режиму общего блага, ради получения которого они целенаправленно соединили свои вклады и действия (например, право

общей долевой собственности на совместно возведенное строение или извлечение прибыли от продажи этого совместно возведенного строения и т.д.).

В числе признаков, образующих положительное содержание закрепленного п. 1 ст. 911 ГК понятия цели, закон указывает лишь один из них – то, что цель достигается совместными действиями участников. Также в ней указан один из видов целей – извлечение прибыли, и приведен один признак отрицательного содержания понятия цели – цель не должна противоречить законодательству.

Представляется, что к числу положительных признаков понятия цели можно также отнести договорную определенность цели (условие о благе как результате достижения цели), общий характер цели (одно и то же благо как результат достижения цели для всех участников) и правовой характер как одна из сторон блага как результата достижения цели (благо должно получить установленный для него правовой режим).

Rogovskiy A. A.

ABOUT THE SIMPLE PARTNERSHIP AGREEMENT

*Academy of Public Administration under the aegis
of the President of the Republic of Belarus*

Summary. The article presents material on a simple partnership agreement. Special attention was paid to the legal nature, features of a simple partnership agreement, their manifestation in modern civil legislation and the practice of its application.

Keywords: a simple partnership agreement, the legal nature of a simple partnership agreement, the content of legal relations under a simple partnership agreement.

УДК 336.71

Сыдыкбаев Ч. М., Молдакунов У. А.,
Асанова Н. А., Глеубердиева С. С., Кодашева Г. С.

РАЗВИТИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*Кыргызский Национальный университет им. Ж. Баласагына
Евразийский Национальный университет им. Л. Н. Гумилева*

Аннотация. В настоящее время деятельность коммерческих банков становится все более актуальной; как правило, они являются одним из основных звеньев современной рыночной экономики. В статье рассматриваются роль банков в развитии экономики Кыргызстана.

Банковская система играет исключительно важную роль в рыночной экономике. Развитие банков и товарного производства и обращения исторически шло параллельно и тесно переплеталось. При этом банки, проводя денежные расчеты, кредитуя хозяйство, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства, способствуют росту производительности общественного труда.

Современные коммерческие банки выступают в роли продавцов и покупателей практически во всех рыночных секторах, включающих: рынок средств производства, рынок предметов потребления и потребительских услуг, рынок труда, рынок недвижимости, финансовые рынки, где банки являются одним из главных действующих лиц.

Сегодня, в условиях развитых товарных и финансовых рынков, структура банковской системы резко усложняется. Появились новые виды финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентуры.

Практика банковского дела за рубежом представляет большой интерес для Кыргызской Республики. Построение нового банковского механизма возможно лишь путем восстановления утраченных рациональных принципов функционирования кредитных учреждений, принятых в цивилизованном мире и опирающихся на многовековой опыт рыночных финансовых структур. Поэтому столь велико значение вдумчивого и последовательного изучения зарубежной практики, приемов и форм аккумуляции денежных ресурсов, кредитования и расчетов, которые являются продуктом длительного исторического отбора в жестких условиях конкурентной борьбы и которые продемонстрировали свою высокую эффективность и приспособляемость к разным условиям хозяйственного развития. Банковский сектор в республике развивается в достаточно сложных условиях. Убытки и мошенничество со стороны банков происходят в условиях, когда стимул экономики искажены, прибыль, полученная в результате принятия на себя спекулятивных ри-

сков, попадает в частные руки, а убытки распределяются между всеми членами общества в условиях слабого контроля за спекулятивными сделками. С помощью организованного надзора и обеспечения жесткого соблюдения, действующих норм иногда можно предотвратить случаи мошенничества, однако этими способами невозможно предотвратить системные убытки, т.е. убытки, которая несет экономика страны вместе с ее банковской системой. Неплатежеспособные банки на первых этапах легко скрыть свои убытки, маскируя сомнительные кредиты. Неспособность решать проблемы скрытых убытков создает систему ложных стимулов в банковском деле, приводит к нерациональному распределению ресурсов.

В республике разработана система коммерческих банков, разработана правовая база для банковской деятельности, развивается клиентская сеть, расширяется сфера банковских услуг. В настоящее время в рыночной экономике коммерческие банки действуют как финансовые посредники, мобилизуя и распределяя финансовые ресурсы. Это имеет большое значение в условиях, когда рынок капитала не развит и нет достаточных источников финансирования в альтернативных банках.

Благодаря банкам существует механизм распределения и перераспределения капитала по секторам экономики, который в определенной степени обеспечивает развитие национальной экономики. В то же время, недостаточное управление банком, отсутствие доверия со стороны общественности и наличие высоких процентных ставок по банковским кредитам становятся очевидными. Среди них особое место занимают объемы кредитного портфеля. Объем кредитного портфеля и его эффективное использование являются важным фактором в банковском секторе. Конечные цели кредитной организации в управлении кредитным портфелем: во-первых, получать прибыль от активных операций, а во-вторых, поддерживать надежные и безопасные банковские операции. Оценка качества кредитного портфеля позволяет менеджерам банка управлять

своими кредитными операциями. В отечественной практике кредитный портфель определяется как совокупность заключенных договоров по кредитным операциям. Это включает, помимо прямых займов, также факторинговые операции по лизингу, учет векселей, выполнение обязательств по выданным банковским гарантиям и поручительствам.

Переход экономики Кыргызской Республики к рыночным отношениям вызвал появление большого количества новых банков по их форме и содержанию, а также создание других кредитных организаций. Активному развитию банков также способствовало принятие в 1997 году законов «О Национальном банке Кыргызской Республики» и «О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республике». Эти законы определили основные задачи и функции Национального банка. В том числе в сфере денежно-кредитного регулирования перечень операций, осуществляемых Национальным банком и коммерческими банками, а также принципы и методы государственного регулирования деятельности коммерческих банков. Принятые законы расширили и конкретизировали функции и задачи Национального банка, упрочив его независимость от правительства и других органов власти. Отличительной чертой введенных законов, как и в практике, стало установление более высоких требований к порядку создания банков. Это способствовало повышению ответственности банков перед клиентами, стремлению к большей защите интересов инвесторов. Такие изменения усилили требования к личным качествам руководителей банков.

На конец первого полугодия 2019 года активы банков и НФКО составили 252,4 млрд сомов или

44,5 процента к ВВП. Доля кредитов банков в кредитном портфеле финансового сектора уменьшилась на 1,2 п.п. и на конец первого полугодия 2019 года составила 87,8 процента.

Совокупный кредитный портфель банков и НФКО в первом полугодии 2019 года составил 157,8 млрд сомов или 27,8 процента к ВВП. В отраслевой структуре кредитного портфеля финансового сектора по-прежнему отмечалась высокая концентрация кредитов в сферах торговли (банки) и сельском хозяйстве (НФКО). Совокупная доля кредитного портфеля финансового сектора в указанных отраслях экономики на конец первого полугодия 2019 года достигла 46,0 процента от общего объема кредитов и составила 72,6 млрд сомов.

По состоянию на 30 июня 2019 года на территории Кыргызской Республики действовало 25 коммерческих банков, включая Бишкекский филиал Национального банка Пакистана (на 31.01.2020 г. действовало 23 коммерческих банков) и 319 филиалов банков, в том числе 17 банков – с иностранным участием в капитале, из которых 12 банков – с иностранным участием в размере более 50 процентов. Все банковские учреждения республики по виду деятельности являются универсальными.

В целом по итогам первого полугодия 2019 года активы банковского сектора составили 229,9 млрд сомов, увеличившись по сравнению с первым полугодием 2018 года на 8,7 процента.

Рост активов был обеспечен в основном за счет увеличения:

– кредитного портфеля на 15,9 процента или на 19,0 млрд сомов;



График 1. Отраслевая структура кредитного портфеля финансового сектора

– денежной наличности и корреспондентских счетов на 10,9 процента или 5,3 млрд сомов. Удельный вес кредитного портфеля в структуре

активов составил 60,4 процента, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2018 года на 3,9 п.п.

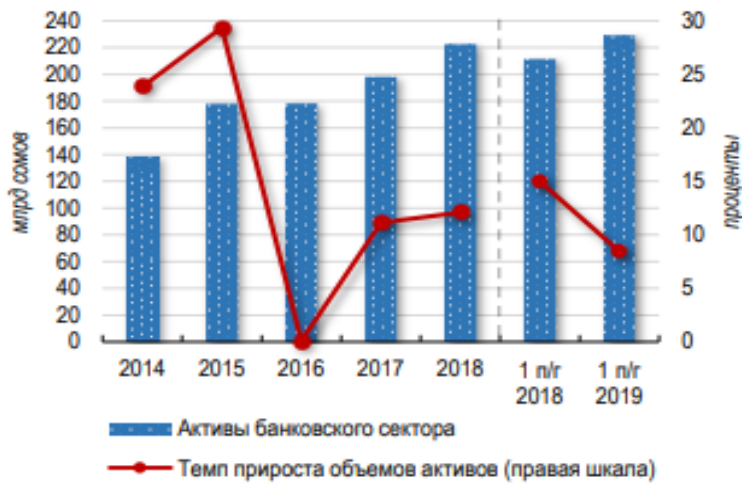


График 2. Динамика активов банковского сектора

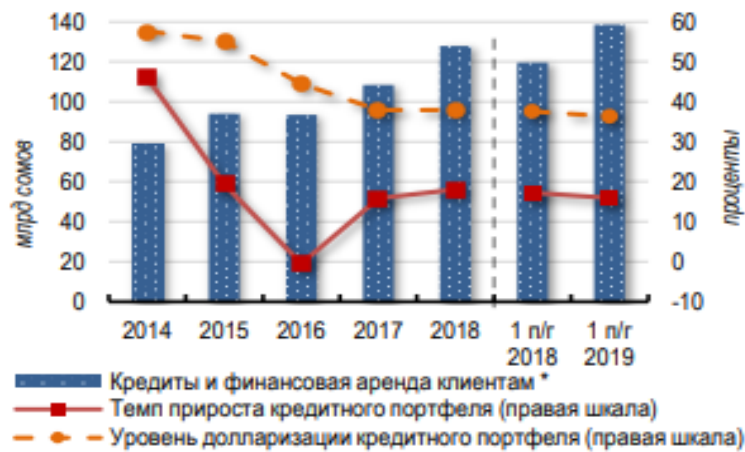


График 3. Динамика кредитного портфеля банковского сектора

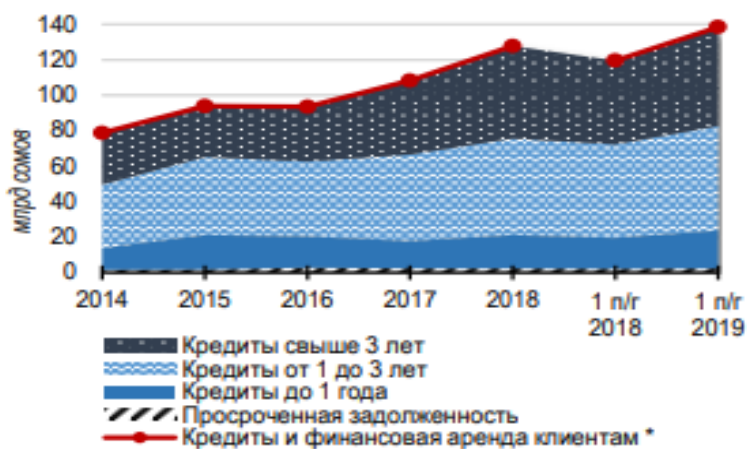


График 4. Структура кредитного портфеля по срочности

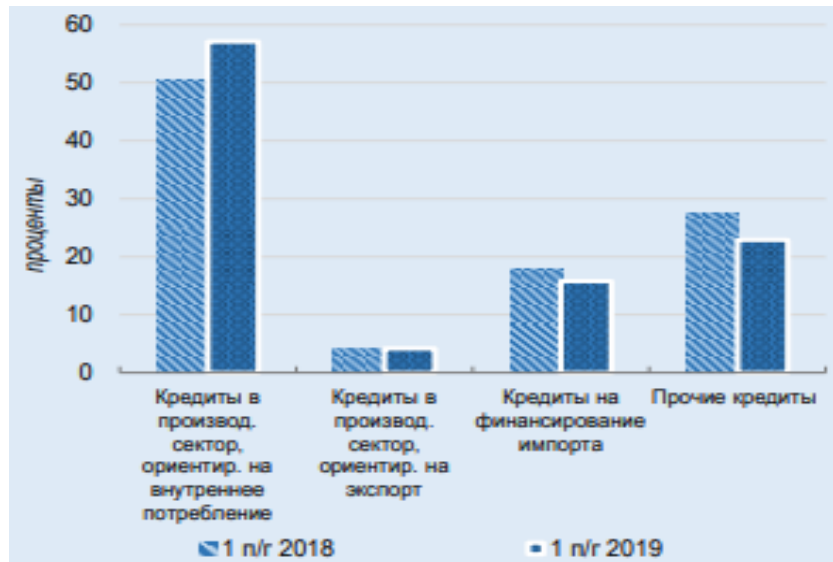


График 5. Отраслевая структура кредитов коммерческих банков



График 6. Отраслевая концентрация кредитного портфеля

Рост кредитного портфеля банков в первом полугодии 2019 года наблюдался по всем отраслям экономики. По итогам первого полугодия 2019 года уровень долларизации кредитного портфеля банковского сектора уменьшился на 1,3 п.п. по сравнению с первым полугодием 2018 года и составил 36,3 процента.

В структуре кредитного портфеля по срочности основные доли приходятся на среднесрочные кредиты, выдаваемые от 1 до 3 лет – 42,6 процента или 59,0 млрд сомов, и долгосрочные кредиты, выдаваемые более трех лет – 40,3 процента или 55,9 млрд сом.

На конец 30 июня 2019 года в общем кредитном портфеле коммерческих банков несколько увеличилась доля кредитов на строительство и ипотеку (на 1,9 п.п. больше, чем в аналогичном периоде

2018 года) и составила 18,7 процента. Совокупный объем классифицированных кредитов на ипотеку и строительство вырос на 33,8 процента и составил 1 972,1 млн сомов, в связи с чем совокупная доля проблемных кредитов указанных отраслей за отчетный период увеличилась на 1,7 п.п. и составила 18,4 процента от общего объема проблемных кредитов банковского сектора.

По итогам первого полугодия 2019 года значительная часть выданных кредитов (57,1 процента от совокупного объема кредитов заемщиков), по-прежнему, была сосредоточена в производственном секторе экономики, что свидетельствует об участии банковского сектора в создании ВВП страны, при этом 15,8 процента выданных кредитов были направлены на финансирование импорта.

У отечественных банков 58,0 процента кредитного портфеля было направлено в производственный сектор (ВВП) и 13,7 процента – на финансирование импорта. Иностранные банки также в основном кредитовали производственный сектор экономики (56,5 процента), а доля кредитов, направленных на финансирование импорта, за рассматриваемый период составила 17,4 процента кредитного портфеля.

В отраслевой структуре кредитного портфеля наблюдалось снижение уровня концентрации торговых кредитов на фоне увеличения кредитования во всех отраслях. По итогам первого полугодия 2019 года доля кредитов на торговлю снизилась с 29,5 до 27,2 процента.

За последние годы наблюдается положительная тенденция уровня проникновения банковских карт. Так, общее число платежных карт в обращении по состоянию на 1 июля 2019 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 19,6 процента и составило 2 702,7 тыс. шт.

Общее количество банкоматов, установленных по всей территории республики, составило 1 620 и 10 867 POS-терминалов, из них: 8 800 POS-терминалов установлены в торгово-сервисных точках и 2 067 POS терминалов – в отделениях коммерческих банков. По сравнению с аналогичным периодом 2018 года прирост количества банкоматов составил 7,8 процента, а POS-терминалов – 19,7 процента. Основная доля приходится на периферийные устройства, установленные в г. Бишкек.

По состоянию на 1 июля 2019 года в Кыргызской Республике функционировали шесть международных систем расчетов платежными картами (Visa, Mastercard, American Express, Union Pay, «Золотая Корона» и «Мир») и одна национальная система «Элкарт».

Коммерческие банки играют значительную роль в экономике любой страны. И количество банков не всегда означает качество. Банки обладают уникальной способностью создавать платежные средства, которые используются на хозяйстве для организации товарооборота и расчетов. Речь идет об открытии и ведении чековых и других счетов, которые служат основой для безналичного обращения. Экономика не может существовать и развиваться без хорошо функционирующей системы денежных расчетов. Отсюда большое значение банков как организаторов этих расчетов. Сегодня появляются новые типы финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентов. И поэтому создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской системы – одна из важнейших задач экономической реформы в Кыргызстане.

1. Коммерческий банк – это кредитное учреждение, реализующие экономические интересы и руководствующиеся в своей деятельности определенными принципами: прибыльности, работать в пределах имеющихся ресурсов, полной экономической самостоятельности и экономической ответственности банка за результаты своей деятельности.

2. Необходимо рассматривать банковскую деятельность не только само по себе, но и в увязке с общеэкономическими показателями. Банк, работающий в сфере обмена, не изолирован от народного хозяйства, воспроизводственного процесса в целом. Роль банка достигается посредством проведения сбалансированной политики, направленной как на эффективность производства, так и на эффективность банковской деятельности.

3. В деятельности коммерческих банков за 2017–2019 годы наблюдаются следующие тенденции:

- суммарные активы банковского сектора увеличились на 25,7 процента и составили 248988 млн сомов против 2017 года;

- объем кредитного портфеля действующих коммерческих банков на конец 2019 года составил 146438,6 млн сомов при этом ухудшилось качество кредитного портфеля;

- основная доля активов банков – 58,8 процента приходилась на выданные кредиты клиентам, которая увеличилась на 35,2 процентных пункта по сравнению с 2017 годом.

- капитал коммерческих банков вырос с 32229,4 млн сомов до 42076,8 млн сомов или прирост составил 30,6%;

- депозитная база выросла на 24,7 процента по сравнению с 2017 годом и составила 136757,3 млн сомов.

- депозиты коммерческих банков и обязательства выросли в 1,2 раза;

- чистая прибыль банков выросла и составила 2945,5 млн сомов, прирост составил 37,7%.

4. На банковском рынке Кыргызской Республики в 2019 году по размеру уставного капитала в первую пятерку вошли следующие коммерческие банки: ОАО «Керемет Банк», Айыл Банк, РСК Банк, ЗАО «БТА Банк», ЗАО «Финка Банк». Айыл Банк, РСК Банк располагают государственной формой собственности, ОАО «БТА Банк» акционерной формой собственности, и они относятся к местным банкам, то есть они имеют кыргызский капитал. ЗАО «Финка Банк» имеет чисто иностранный капитал. ОАО «Керемет Банк» имеет смешанную форму собственности кыргызского капитала с иностранным капиталом. В 2019 году в первой пятерке действовали разные банки как с кыргызским капита-

лом, так и с чисто иностранным капиталом и долей иностранного капитала. Несмотря на различную форму собственности, они вносят определенный вклад в развитие экономики страны.

5. Показатели, характеризующие степень финансового проникновения коммерческих банков в экономику Кыргызской Республики, отражают позитивные тенденции. Так, первый показатель – отношение депозитов к ВВП за период с 2017 по 2019 годы увеличился с 20,8% до 22,6%, а показатель отношения кредитов к объему ВВП за рассматриваемый период 20,8% до 24,8%. Однако кредитование коммерческими банками реального сектора экономики пока в недостаточно больших объемах и масштабах может свидетельствовать о том, что коммерческие банки пока еще не заняли должное место в функционировании и развитии национальной экономики.

6. Проблемы с которыми столкнулись банки в процессе текущей деятельности: слабый менеджмент, неэффективная система корпоративного управления, отсутствие эффективной системы внутреннего контроля, отсутствие контроль над действиями исполнительных должностных лиц со стороны акционеров банка, некачественный кредитный портфель.

7. Для усиления роли коммерческих банков в развитии экономики государства можно внести следующие предложения:

– для кредитования крупных объектов, которые имеют большое значение в экономическом росте страны применить синдицированный кредит, суть которого заключается в совместном кредитовании одного объекта несколькими банками;

– участие банков в инвестициях не должно ограничиваться предоставлением долгосрочных ссуд для капиталовложений и оценкой эффективности кредитруемых объектов, а необходимо предусматривать участие банка в выборе целесообразного направления капиталовложений, анализе его обоснованности и эффективности, а также возможное участие в подготовке технико-экономического обоснования, бизнес-плана и др.

– для увеличения депозитной базы коммерческим банкам расширить практику не только повышения процентных ставок по депозитам в зависимости от срочности, но и предлагать вкладчикам какие-либо ценные подарки (часы, мобильные телефоны, предметы бытовой техники);

– государственным структурам осуществлять мониторинг по кредитной деятельности банков, вследствие которой появляются какие-либо производственные структуры, приносящие пользу для нашей страны;

– банкам следует постоянно работать над совершенствованием предоставляемых услуг и не останавливаться на достигнутых результатах, для поддержания и повышения своего имиджа.

Список использованных источников

1. Деньги. Кредит. Банки. Учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. 2-е изд. перераб. и доп. М.: «Финансы и статистика», 2002.
2. Организация деятельности коммерческих банков: Учебник / Г. И. Кравцова, Н. К. Василенко, И. К. Козлова и др.; Под общ. ред. Г. И. Кравцовой. – Мн.: БГЭУ, 2001.
3. Тенденции развития банковской системы. Первое полугодие 2019 года. Бишкек 2019.

*Sydykbayev Ch. M., Moldokunov U. A.,
Asanova N. A. Tleuberdiyeva S. S, Kodashева G. S.*

DEVELOPMENT OF COMMERCIAL BANKS IN THE KYRGYZ REPUBLIC

*Kyrgyz National University J. Balasagyn,
Eurasian National University L. N. Gumilyov*

Summary. Currently, the activities of commercial banks is becoming increasingly relevant; as a rule, they are one of the main links in a modern market economy. The article discusses the role of banks in the development of the economy of Kyrgyzstan.

Тлеубердиева С. С., Амренова Г. К.

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Евразийский Национальный университет им. Л. Н. Гумилева

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы управленческой стратегии организации в современных условиях. Стратегическое управление призвано обеспечить выживание организации и достижение ее целей в долгосрочной перспективе. При этом основное внимание руководства должно быть сконцентрировано на внешнем окружении для быстрой и адекватной реакции на изменения в нем. В статье рассматриваются элементы стратегии организации и основные принципы стратегического управления организацией.

Стратегическое управление организацией базируется на большом количестве элементов, этапов и методов организации. При рассмотрении ее сущности необходимо в первую очередь рассмотреть сущность понятия «стратегия», а также «управленческая стратегия».

Термин «стратегия» необходимо рассматривать как интегрированную модель действий, предназначенных для достижения целей предприятия. Содержанием стратегии служит набор правил принятия решений, используемый для определения основных направлений деятельности.

В литературе по стратегическому управлению существует два противоположных взгляда на понимание стратегии. В первом случае стратегия – это конкретный долгосрочный план достижения некоторой цели, а выработка стратегии – это процесс нахождения некоторой цели и составление долгосрочного плана. Такой подход основывается на том, что все возникающие изменения предсказуемы, происходящие в среде процессы носят детерминированный характер и поддаются полному контролю и управлению.

Во втором случае под стратегией понимается долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы внутрипроизводственных отношений, а также позиций предприятия в окружающей среде. При таком понимании, стратегию можно охарактеризовать как выбранное направление деятельности, функционирование и рамках которого должно привести организацию к достижению стоящих перед ней целей.

Управленческая стратегия представляет собой систему управленческих и организационных решений, направленных на реализацию миссии и задач фирмы, связанных с ее преобразованием в новое состояние. Стратегия помогает сосредоточиться на главном и отбросить лишнее. По достижению соответствующих целей необходимость в данной стратегии отпадает.

Стратегия дополняется и конкретизируется тактикой (краткосрочная стратегия), разрабатываемой в ее развитие на среднем и низшем уровнях управления.

Стратегия включает в себя несколько элементов, которые отражены на рисунке 1.

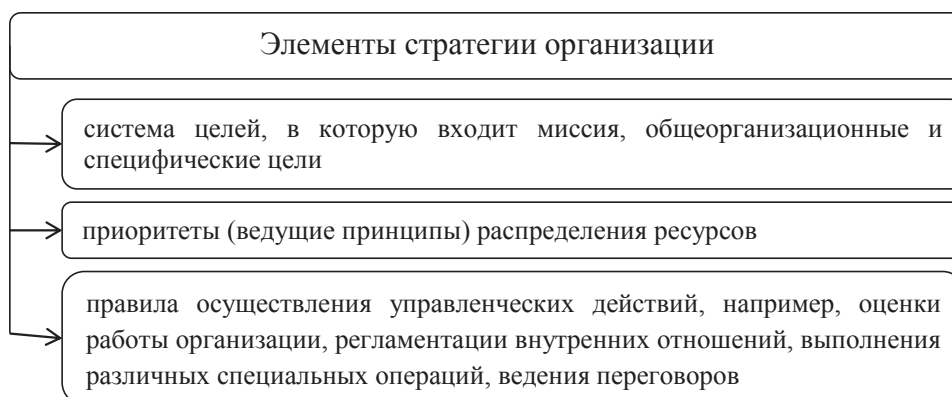


Рисунок 1 – Элементы стратегии организации [1, с. 112]

Исходя из этого, стратегическое управление организацией можно рассматривать как управление,

которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производствен-

ную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечает вызову со стороны окружения и позволяет добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей.

Объектами стратегического управления являются организации, стратегические хозяйственные подразделения и функциональные зоны организации.

Предметом стратегического управления являются:

- проблемы, которые прямо связаны с генеральными целями организации;
- проблемы и решения, связанные с каким-либо элементом организации, если этот элемент необходим для достижения целей, но в настоящее время отсутствует или имеется в недостаточном объеме;
- проблемы, связанные с внешними факторами, которые являются неконтролируемыми [2, с. 84].

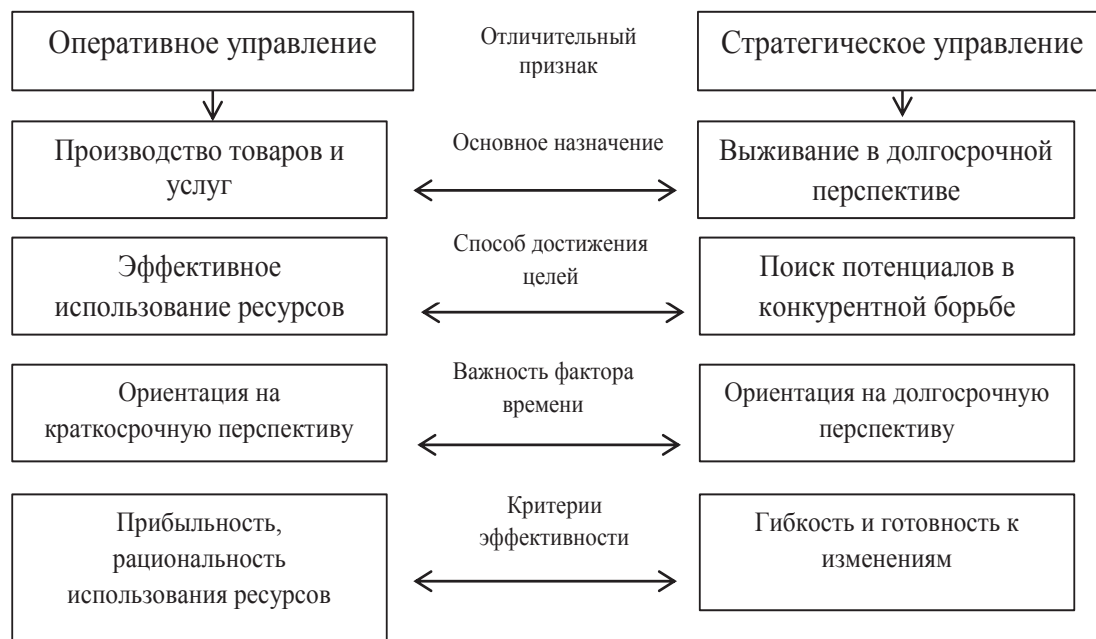


Рисунок 2 – Отличительные черты оперативного и стратегического управления организацией [3, с. 126]

Стратегическое управление отличается от оперативного управления организацией по ряду признаков, отраженных на рисунке 2.

Исходя из этого необходимо отметить, что стратегическое управление – это особая подсистема менеджмента организации, которая осуществляет комплекс работ по стратегическому анализу, развитию, реализации и контроллингу стратегии организации, обеспечивая ее конкурентоспособность.

Стратегическое управление на предприятии выражается в следующих пяти функциях:

- планирование стратегии;
- организация выполнения стратегических планов;
- координация действий по реализации стратегических задач;
- мотивация на достижение стратегических результатов;
- контроль за процессом выполнения стратегии.

Все эти элементы, естественно, тесно взаимосвязаны и, более того, замкнуты в единый контур. Данная классификация вовсе не претендует на абсолютную правильность и не является единственно возможной. Данные этапы – составляющие замкнутого цикла стратегического управления. При этом возможны различные схемы его реализации, лишь бы они включали основные принципы стратегического управления организацией (рисунок 4).

Принцип перспективности связан с тем, что стратегическое управление ориентировано на долгосрочную перспективу. Последствия принимаемых стратегических решений играют определяющую роль в судьбе компании на протяжении длительного времени. Нужно помнить, что стратегические ошибки очень сложно исправить. Более того, их последствия нельзя исправить никакими оперативными методами.

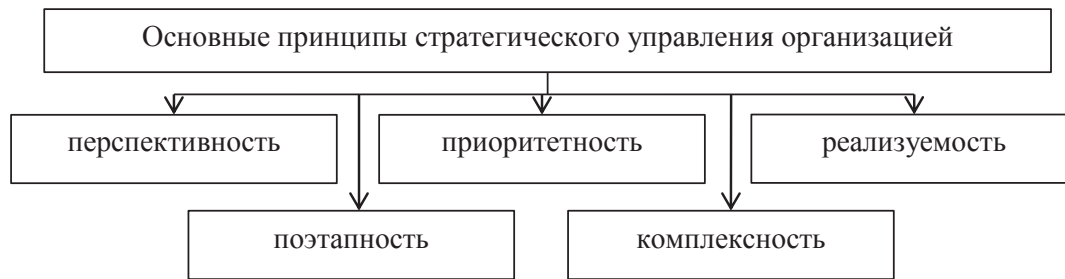


Рисунок 3 – Основные принципы стратегического управления организацией [4, с. 91]

Принцип приоритетности реализуется при том, что выбирая ту или иную стратегию, руководство компании должно быть готово последовательно ее придерживаться, подчиняя свои тактические действия стратегическим приоритетам.

Таким образом, стратегическое управление на микроуровне (на уровне предприятия) является основой взаимодействия множества внутренних и внешних экономических процессов, факторов и явлений.

Список использованных источников

1. Каренов Р. С. Стратегический менеджмент. – Караганда: ИПЦ «Профобразование», 2010. – 112 с.;
2. Гапоненко А. Л., Панкрухин А. П. Стратегическое управление: Учебник. – М.: Омега-Л, 2008. – 84 с.;
3. Люшкинов А. Н. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 126 с.;
4. Каренов Р. С. Стратегический менеджмент: Монография. – Алматы: Гылым, 2014. – 91 с.

Tleuberdiyeva S. S., Amrenova G. K.

**MANAGEMENT STRATEGY OF THE ORGANIZATION
IN MODERN CONDITIONS**

Eurasian National University L. N. Gumilyov

Summary. The article deals with the issues of management strategy of the organization in modern conditions. Strategic management is designed to ensure the survival of the organization and the achievement of its goals in the long term. At the same time, the main attention of management should be focused on the external environment for a quick and adequate response to changes in it. The article discusses the elements of the organization's strategy and the basic principles of strategic management of the organization.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ*Евразийский Национальный университет им. Л. Н. Гумилева*

Аннотация. Пенсионное обеспечение – это государственная система правовых, экономических и организационно-административных мер по поддержке и защите категорий населения вследствие наступления старости, инвалидности, или потери кормильца. В статье рассмотрены вопросы экономического содержания пенсионных фондов.

С помощью короткого исторического экскурса можно понять эволюцию отношения общества к людям, не способным зарабатывать себе на жизнь, точнее, к их материальному обеспечению на различных ступенях развития человеческой цивилизации. Особенно долго человечество осознавало необходимость оказания помощи всем, кто испытывает нужду по причине преклонного возраста. Государственно-организационная система помощи старикам появилась намного позже, чем аналогичные формы общественной заботы о детях.

Уровню и масштабам заботы о стариках в античном мире трудно дать однозначную оценку. С одной стороны, и в Древней Греции, и в Древнем Риме сохранялось привилегированное положение старых людей, сложившееся еще при первобытно-общинном строе. Но с другой стороны, власть стариков и уважение к ним еще отнюдь не означают проявления заботы о широких массах людей преклонного возраста. Старые рабы умирали от голода, и даже свободные граждане могли рассчитывать на весьма малую помощь со стороны общества. Так, в Афинах существовало подобие пенсионной системы, обеспечивавшей граждан, «которые вследствие телесной слабости и дряхлости не могли зарабатывать себе хлеба», небольшим ежедневным пособием.

Пенсия в каждую эпоху, имела свой статус и перед ней ставили определенные цели и задачи. Первую в истории государственную пенсию начали выплачивать во времена правления Юлия Цезаря, и называлась она «Государственное обеспечение военных», но через несколько веков, она стала одной из причин краха Римской Империи – дефицит денежных средств на ее выплату. В дальнейшем пенсии стали подаваться под «другим соусом» – финансовым обеспечением приближенных монархов других стран, в данный момент мы бы назвали такие платежи взяткой или изменой Родине. Начало положили французы, при правлении Людовика XI, в середине XV века. Историками были обнаружены документы, в которых были отчеты о постоянных выплатах денежных средств и не протокольных подарков – Уильяму Гастингсу, он занимал пост первого камергера английского короля. Многие ан-

глийские сановники также получали денежные вознаграждения за определенные услуги.

Впервые пенсионное обеспечение было введено для офицеров военно – морского флота во Франции в 1673 году. В период Великой французской революции, в 1790 году, был принят закон о пенсиях для гражданских государственных служащих, отслуживших тридцать лет и достигших пятидесятилетнего возраста. Массовое и универсальное пенсионное обеспечение впервые появилось в Республике Германии в 1889 году, в Англии в 1908 году, во Франции в 1910 году. Оно подразумевало увязку размеров пенсий с размерами страховых взносов и зарплаты застрахованных работников, обязательное пенсионное страхование работников наёмного труда от старости, инвалидности и утраты кормильца.

В России такой «пенсией» отметился канцлер Елизаветы Петровны – Алексей Бестужев, он регулярно получал ее от британского правительства, но и Россия не оставалась в стороне – выплачивала аналогичные выплаты зарубежным, политическим особам, например, таким, как Талейран. Данные выплаты санкционировались царем Александром I.

Следующий этап пенсионного обеспечения, это боязнь заговоров и смут, и снова Франция опередила европейские государства. При правлении Людовика XIV, пенсионные выплаты приобрели невиданный размах, одним из его прозвищ было «король-кормилец». Он считал, что «pension» лучшее средство от заговоров и смут, держал знать у себя на глазах, для этого построив Замок Версаль. Желание дворянина жить дома рассматривалось как измена перед государством, но если у него для этого не хватало средств, тогда Людовик назначал этой особе «пенсию» [1, С. 157].

Первую официальную пенсию, которая затрагивала заботу обо всех слоях населения в пожилом возрасте, пенсия по старости – это была «Солидарная Государственная пенсия», которую ввел Отто фон Бисмарк, канцлер Пруссии – это произошло в 1889 году. Характерная черта немецкого подхода состояла в том, что социальное страхование было обязательным и основана на взносах. Работодатели

и работники должны были финансировать «солидарную государственную пенсию». Самое ценное в этой пенсионной системе то, что по ней живут немецкие пенсионеры и сегодня, но только с некоторыми дополнениями и изменениями. Данная модель пенсионного обеспечения для многих стран стала эталоном при разработке своих пенсионных систем брали ее за основу. В России как и все передовое, пенсию ввел Петр I. Он отменил оплаты

«За заслуги перед Царем и Отечеством» – поместьями и шубами, издав Указ о пенсии бывшим военным. Указ гласил именно так: «Назначить достойное пожизненное содержание, дабы не позорили честь мундира». Пенсионеров-офицеров было мало, а солдат эта мера не затрагивала – большинство офицеров являлись обеспеченными помещиками и аристократами, которые имели средства для достойного проживания в отставке [2, С. 121].

Список использованных источников

1. «Реформа пенсионной системы: международный опыт и рекомендации для России». Сборник под ред. П. В. Крючковой. Москва, 2012 г., С. 157.
2. Андреев Е. М., Дарский Л. Е., Харькова Т. Л. Население Советского Союза: 1922–1991. М., 2013 г., С. 121–129.

Tleuberdiyeva S. S., Saparaliyeva G. S.

THE ECONOMIC SUBSTANCE OF PENSION FUNDS

Eurasian National University L. N. Gumilyov

Summary. Pension provision is a state system of legal, economic, organizational and administrative measures to support and protect categories of the population due to the onset of old age, disability, or loss of a breadwinner. The article deals with the economic content of pension funds.

Научное издание

НАУЧНЫЕ СТРЕМЛЕНИЯ

Сборник научных статей

Основан в 2012 году

ВЫПУСК № 28

Ответственный за выпуск *С. Л. Казбанова*
Корректор *Т. А. Гуринович*
Технический редактор, вёрстка *М. Р. Аксой*
Дизайн обложки *Н. С. Персиков*

Подписано в печать 30.12.2020
Формат 60x84 ¹/₈. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 5,60. Уч.-изд. л. 4,35.
Тираж 5 экз. Заказ 10/20.

Издатель и полиграфическое исполнение:
Общество с ограниченной ответственностью «Лаборатория интеллекта»
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий
№1/529 от 13.04.2018.
220070, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Солтыса, д.187, 6 этаж, офис, 21
Тел.: +375 44 715-75-70, E-mail: editions@laboratory.by