



СОДЕРЖАНИЕ

Научный отдел

Экономика

Пугачёв И. О. Миросистемный подход к классификации моделей государственного предпринимательства 243

Порезанова Е. В. Стадии развития и риски социальной ответственности компаний в России 253

Ткачева И. С., Евстафьев А. И., Максимов Д. В. Территориальная организация хозяйства на примере внутригородских туристских комплексов и туристских кластеров 258

Новоселова М. А. Сущность и проблемы развития государственно-частного партнерства 265

Дерунова Е. А., Филатова И. Н. Дерунов В. А. Исследование потребительского поведения при восприятии качества высокотехнологичной продукции, выводимой на рынок инновационным сообществом 269

Славнецкова Л. В. Принципы развития инновационной системы стран-участниц ЕвразЭС на мезоуровне 279

Кабанцева Н. Г. Проблемы экологической безопасности вступления России в ВТО 285

Фирсова А. А. Нархова А. А. Зарубежные подходы к оценке влияния университета на региональное развитие 289

Лабунская А. А. Анализ ролей участников «тройной спирали» в инновационном развитии региона 295

Управление

Плотников А. Н., Плотников Д. А., Аккурин А. И. Экономические критерии и методы оценки эффективности и выбора инновационно-инвестиционных проектов 300

Леванова Л. Н. Понятие системы корпоративного управления и основы ее формирования 308

Юшкова Н. Г. Планирование региональных хозяйственных систем на основе адаптационно-пространственного моделирования 314

Жабина Р. Н. Специфика бюджетирования как модели финансового планирования в хозяйственной деятельности организации 320

Плотников А. П., Краснова О. В. Анализ и схема управления инновационным портфелем мезоэкономической системы (на примере Саратовской области) 324

Андрянова Е. А. Методические положения по оценке экономической эффективности управления предприятиями молочнопродуктового подкомплекса 330

Рахманина И. А. Моделирование оптимального функционирования производственно-сбытовой деятельности логистической системы 337

Право

Волкова М. А. Цели и принципы деятельности политических партий в контексте участия граждан в управлении делами государства 344

Зарубина М. Н. О законодательных условиях ограничения права на обращение в суд с исками о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство или исполнение судебного акта в разумный срок 349

Решением Президиума ВАК Министерства образования и науки РФ журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых рекомендуется публикация основных результатов диссертационных исследований на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № 77-7185 от 30 января 2001 года

Индекс издания по каталогу ОАО Агентства «Роспечать» 36012, раздел 42 «Экономика. Статистика». Журнал выходит 4 раза в год

Заведующий редакцией

Бучко Ирина Юрьевна

Редактор

Трубникова Татьяна Александровна

Художник

Соколов Дмитрий Валерьевич

Редактор-стилист

Степанова Наталия Ивановна

Верстка

Ковалева Наталья Владимировна

Технический редактор

Ковалева Наталья Владимировна

Корректор

Гаврина Марина Владимировна

Адрес редакции:

410012, Саратов, ул. Астраханская, 83

Издательство Саратовского

университета

Тел.: (845-2) 52-26-89, 52-26-85

Подписано в печать 10.06.2014.

Формат 60x84 1/8.

Усл. печ. л. 15 (14,75).

Тираж 500 экз. Заказ 40.

Отпечатано в типографии
Издательства Саратовского
университета

© Саратовский государственный
университет, 2014



ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

Журнал принимает к публикации на русском и английском языках общетеоретические, методические, дискуссионные, критические статьи, результаты исследований экономической и юридической науки в области экономической теории, экономики, организации, управления, государства и права.

Для рассмотрения статьи автору необходимо представить в редакцию следующие материалы: 1) текст статьи в электронном виде, включая УДК, сведения об авторах, название, ключевые слова и структурированную аннотацию на русском и английском языках, список литературы, referenes в одном документе; 2) внешнюю для автора рецензию на статью, заверенную в установленном порядке, содержащую оценку актуальности, научной новизны, теоретической и практической значимости, научного уровня статьи, критику, рекомендации; 3) справку о результатах самопроверки статьи на наличие неправомерных заимствований в системе «Антиплагиат»; 4) договор на издание и предоставление права использования произведения и акт выполненных работ. Статья направляется на рецензирование только после получения подписанного автором договора и оригинала внешней рецензии (в деканате экономического факультета или по почте). Более подробная информация о правилах оформления статей и образцы оформления различных источников приведены вместе со стилевым файлом по адресу: <http://eup.sgu.ru/ru/dlya-avtorov>.

Представляемая для публикации рукопись статьи должна быть законченной научной работой, содержащей важные научные результаты самостоятельных исследований теоретического или эмпирического уровня. Статья должна быть структурирована с использованием подзаголовков: например, Введение, Теоретический анализ, Методика исследования, Экспериментальная часть, Обсуждение результатов, Выводы, Список литературы, оформлена в соответствии с требованиями и тщательно отредактирована.

Статьи подвергаются рецензированию и в случае положительного отзыва – научному и контрольному редактированию. Статья, направленная автору на доработку, должна быть возвращена в исправленном виде в течение трех недель. Статья, задержанная на больший срок или требующая повторной доработки, рассматривается как вновь поступившая. Редакция оставляет за собой право проводить редакторскую, корректорскую и допечатную правку текстов статей, не изменяющую их основного смысла, без согласования с автором. Статьи публикуются в порядке очередности.

Статьи и документы следует присылать в редколлегию Серии по электронной почте: sgu-eup@rambler.ru, документы – простыми (не заказными) письмами по адресу: 410012, г. Саратов ул. Астраханская, 83, Саратовский государственный университет, экономический факультет, деканат. Справки по тел.: ответственный секретарь Серии: Фирсова Анна Александровна: 89172153959, деканат экономического факультета: (8452) 22-51-38. Сайт журнала: <http://eup.sgu.ru>

CONTENTS

Scientific Part

Economics

- Pugachev I. O.** World-system Approach to the Classification of the Models of Governmental Entrepreneurship 243
- Porezanova E. V.** Stage of Development and Risks of the Social Responsibility of Companies in Russia 251
- Tkacheva I. S., Evstafiev A. I., Maksimov D. V.** Territorial Organization of Industry by Example of City's Tourist Complexes and Tourist Clusters 258
- Novoselova M. A.** Essence and Problems of Development Projects Public-private Partnership 265
- Derunova E. A., Filatova I. N., Derunov V. A.** Study of Consumer Behavior in the Perception of the Quality of High-tech Products, the Output Market Innovation Community 269
- Slavnetskova L. V.** Principles of Innovation System EurAsEC Mesoscale 279
- Kabantseva N. G.** Problems of Ecological Safety Russian Joining to the WTO 285
- Firsova A. A., Narhova A. A.** International Approaches to Assessment of University for Regional Development 289
- Labunskaya A. A.** Analysis of the Roles of Triple Helix Actors in Innovative Development of the Region 295

Management

- Plotnikov A. N., Plotnikov D. A., Akhchurin A. I.** Economic Criteria and Methods of the Assessment of Efficiency and Choice of Innovative and Investment Projects 300
- Levanova L. N.** Concept of System of Corporate Governance and Bases its Formation 308
- Yushkova N. G.** Planning of Regional Economic Systems on the Basis of Adaptation and Spatial Modelling 314
- Zabina R. N.** Specifics of Budgeting as a Model of Financial Planning in Organization Economic Activities 320
- Plotnikov A. P., Krasnova O. V.** Analysis and Control Scheme Innovative Portfolio Meso-economic Systems 324
- Andriyanova E. A.** Methodological Evaluation of Economic Efficiency of Enterprises Management Daily Product Subcomplex 330
- Rakhmanina I. A.** Modeling the Optimal Functioning of the Supply Logistics System Activity 337

Law

- Volkova M. A.** Purposes and Principals of Political Parties Activity in Sphere of Participation in Government 344
- Zarubina M. N.** About Law Tricks of Restriction to Appeal to the Court with Compensatory Claims for Violation of the Right to Trial or Execution of a Judgment in a Reasonable Time 349



**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА
«ИЗВЕСТИЯ САРАТОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА.
НОВАЯ СЕРИЯ»**

Главный редактор

Чумаченко Алексей Николаевич, доктор геогр. наук, профессор (Саратов, Россия)

Заместитель главного редактора

Стальмахов Андрей Всеволодович, доктор физ.-мат. наук, профессор (Саратов, Россия)

Ответственный секретарь

Халова Виктория Анатольевна, кандидат физ.-мат. наук, доцент (Саратов, Россия)

Члены редакционной коллегии:

Бабков Лев Михайлович, доктор физ.-мат. наук, профессор (Саратов, Россия)

Балаш Ольга Сергеевна, кандидат экон. наук, доцент (Саратов, Россия)

Бучко Ирина Юрьевна, директор Издательства Саратовского университета (Саратов, Россия)

Данилов Виктор Николаевич, доктор ист. наук, профессор (Саратов, Россия)

Ивченков Сергей Григорьевич, доктор соц. наук, профессор (Саратов, Россия)

Коссович Леонид Юрьевич, доктор физ.-мат. наук, профессор (Саратов, Россия)

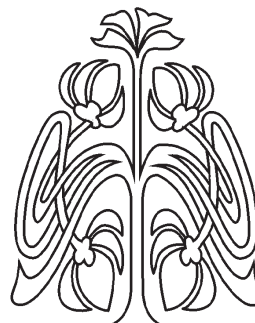
Макаров Владимир Зиновьевич, доктор геогр. наук, профессор (Саратов, Россия)

Прозоров Валерий Владимирович, доктор филол. наук, профессор (Саратов, Россия)

Устьянцев Владимир Борисович, доктор филос. наук, профессор (Саратов, Россия)

Шамионов Раиль Мунирович, доктор психол. наук, профессор (Саратов, Россия)

Шляхтин Геннадий Викторович, доктор биол. наук, профессор (Саратов, Россия)



**EDITORIAL BOARD OF THE JOURNAL
«IZVESTIYA SARATOVSKOGO UNIVERSITETA. NEW SERIES»**

Editor-in-Chief – Chumachenko A. N. (Saratov, Russia)

Deputy Editor-in-Chief – Stalmakhov A. V. (Saratov, Russia)

Executive Secretary – Khalova V. A. (Saratov, Russia)

Members of the Editorial Board:

Babkov L. M. (Saratov, Russia)

Balash O. S. (Saratov, Russia)

Buchko I. Yu. (Saratov, Russia)

Danilov V. N. (Saratov, Russia)

Ivchenkov S. G. (Saratov, Russia)

Kossovich L. Yu. (Saratov, Russia)

Makarov V. Z. (Saratov, Russia)

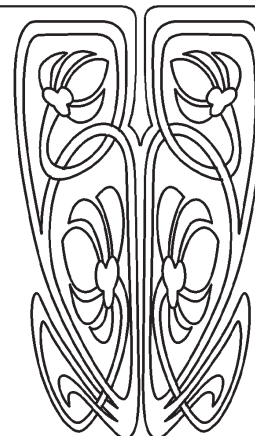
Prozorov V. V. (Saratov, Russia)

Ustyantsev V. B. (Saratov, Russia)

Shamionov R. M. (Saratov, Russia)

Shlyakhtin G. V. (Saratov, Russia)

**РЕДАКЦИОННАЯ
КОЛЛЕГИЯ**





**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА
«ИЗВЕСТИЯ САРАТОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА. НОВАЯ СЕРИЯ.
СЕРИЯ: ЭКОНОМИКА. УПРАВЛЕНИЕ. ПРАВО»**

Главный редактор

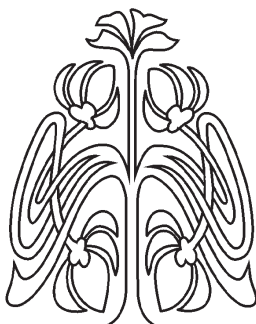
Балаш Ольга Сергеевна, кандидат эконом. наук, доцент (Саратов, Россия)

Заместитель главного редактора

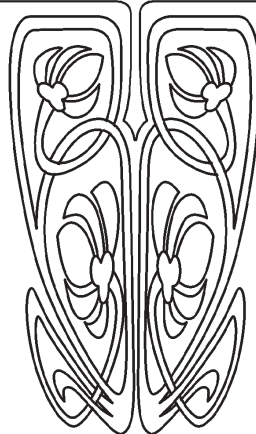
Комкова Галина Николаевна, доктор юрид. наук, профессор (Саратов, Россия)

Ответственный секретарь

Фирсова Анна Александровна, доктор эконом. наук, доцент (Саратов, Россия)



**РЕДАКЦИОННАЯ
КОЛЛЕГИЯ**



Члены редакционной коллегии:

- Балаш Владимир Алексеевич, доктор эконом. наук, профессор (Саратов, Россия)
 Бенойт Уильям, Ph.D, доктор политологии, профессор (Огайо, США)
 Гаврланд Богумил, доктор, профессор (Прага, Чехия)
 Ермазова Наталья Борисовна, Ph.D, доктор эконом. наук, профессор (Иллинойс, США)
 Землянухин Александр Исаевич, доктор физ.-мат. наук, профессор (Саратов, Россия)
 Козин Михаил Николаевич, доктор эконом. наук, профессор (Москва, Россия)
 Красильников Олег Юрьевич, доктор эконом. наук, профессор (Саратов, Россия)
 Лхагвадори Ариунаа, Ph.D, доктор философии, профессор (Уланбатор, Монголия)
 Мингалева Жанна Аркадьевна, доктор эконом. наук, профессор (Пермь, Россия)
 Муравьев Николай Васильевич, Ph.D, MBA, кандидат эконом. наук (Алма-Ата, Казахстан)
 Носов Владимир Владимирович, доктор эконом. наук, профессор (Саратов, Россия)
 Орехова Елена Анатольевна, доктор эконом. наук, профессор (Волжский, Россия)
 Разгельдеев Назир Тагирович, доктор юрид. наук, профессор (Саратов, Россия)
 Синокова Татьяна Витальевна, кандидат юрид. наук, доцент (Саратов, Россия)
 Стойлова Десислава, Ph.D, доктор философии, профессор (Благоевград, Болгария)
 Трубицына Тамара Ивановна, доктор эконом. наук, профессор (Саратов, Россия)
 Хрусталев Виталий Николаевич, доктор юрид. наук, профессор (Саратов, Россия)
 Цыбулевская Ольга Ивановна, доктор юрид. наук, профессор (Саратов, Россия)
 Черемисинов Георгий Александрович, доктор эконом. наук, доцент (Саратов, Россия)
 Шугрина Екатерина Сергеевна, доктор юрид. наук, профессор (Москва, Россия)
 Эретин Сефика Шуле, Ph.D, доктор философии, профессор (Анкара, Турция)

**EDITORIAL BOARD OF THE JOURNAL
«IZVESTIYA SARATOVSKOGO UNIVERSITETA. NEW SERIES.
SERIES: ECONOMICS. MANAGEMENT. LAW»**

Editor-in-Chief – Balash O. S. (Saratov, Russia)

Deputy Editor-in-Chief – Komkova G. N. (Saratov, Russia)

Executive Secretary – Firsova A. A. (Saratov, Russia)

Members of the Editorial Board:

- | | |
|--|---------------------------------------|
| Balash V. A. (Saratov, Russia) | Orehkova E. A. (Volgskii, Russia) |
| Benoit W. (Ohio, USA) | Razgeldeev N. T. (Saratov, Russia) |
| Havrland B. (Prague, Czech Republic) | Sinyukova T. V. (Saratov, Russia) |
| Ermazova N. B. (Illinois, USA) | Stoilova D. (Blagoevgrad, Bulgaria) |
| Zemlyanukhin A. I. (Saratov, Russia) | Trubitsina T. I. (Saratov, Russia) |
| Kozin M. N. (Moscow, Russia) | Khrustalov V. N. (Saratov, Russia) |
| Krasilnikov O. U. (Saratov, Russia) | Tsibulevskaya O. I. (Saratov, Russia) |
| Lkhagvadorj A. (Ulaanbaatar, Mongolia) | Cheremisinov G. A. (Saratov, Russia) |
| Mingaleva Z. A. (Perm, Russia) | Shugrina E. S. (Moscow, Russia) |
| Mouraviev N. V. (Almaty, Kazakhstan) | Erçetin Ş. Ş. (Ankara, Turkey) |
| Nosov V. V. (Saratov, Russia) | |



ЭКОНОМИКА

УДК 332.012.2; 338.242.4; 339.9.012

МИРОСИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К КЛАССИФИКАЦИИ МОДЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

И. О. Пугачёв

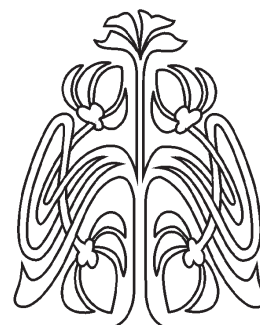
аспирант кафедры экономической теории и национальной экономики,
Саратовский государственный университет
E-mail: ilya_ov@mail.ru

Введение. Модель государственного предпринимательства обусловливается историческими условиями развития, географическим положением и национальной спецификой стран. **Методика исследования.** Государственное предпринимательство играет ключевую роль в концепции миросистемного анализа. Модель государственного предпринимательства определяет место государства в экономической системе и обусловлена позицией страны в рамках международного разделения труда по оси: держава-гегемон – центр – полупериферия – периферия. **Результаты исследования.** Европейская модель государственного предпринимательства – модель центра миросистемы. Она основана на условиях справедливого распределения доходов между государством, бизнесом и домашними хозяйствами. США как гегемон мировой экономики имеет модель государственного предпринимательства, основанную на получении доходов из внутренних и из внешних источников, подвергая монетарной эксплуатации остальные страны. Модель государственного предпринимательства стран периферии обеспечивает поставку хозяйственных ресурсов в регионы, занимающие более высокую иерархию в мировом разделении труда. Промежуточное место между американской моделью государственного предпринимательства и моделью стран периферии занимают модели стран полупериферии, в том числе российская модель экономики. **Заключение.** Россия по-прежнему остается полупериферийной страной с исключительно сильным влиянием на экономику государственного предпринимательства.

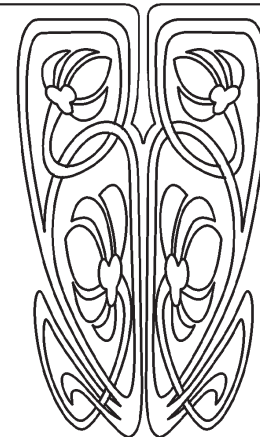
Ключевые слова: миросистемный анализ, модели государственного предпринимательства, европейская экономика, экономика США, экономика России.

Введение

В макроэкономических моделях система национальной экономики, как правило, определяется тремя важнейшими агрегированными хозяйствующими субъектами (секторами экономики): домашними хозяйствами, бизнесом и государством. Домашние хозяйства представляют все население страны, являются основной расходующей группой, субъектами личного потребления и сбережений, плательщиками индивидуальных налогов. Бизнес (сектор коммерческих предприятий и организаций, предпринимателей) выступает главным потребителем экономических ресурсов и производителем различных товаров и услуг. Государственный аппарат (государственный сектор) способен мобилизовать средства и организовать производство там, где другим экономическим субъектам это не под силу.



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





Хозяйственная активность государственной власти весьма разнообразна и имеет характерную предпринимательскую направленность, которую можно интерпретировать достаточно широко и многозначно. Приемлемым представляется нижеследующее развернутое определение.

Государственное предпринимательство – деятельность государства, связанная с использованием казенной собственности и источников ее пополнения, направленная на расширение кругооборота контролируемых хозяйственных ресурсов. В сфере государственного предпринимательства находятся непосредственное ведение хозяйственных дел (казенное производство товаров и услуг, торговые монополии, займы и субсидии, текущее поступление и расходование средств бюджета) и реализация функций государственного управления (организация кредитно-денежного обращения, законодательное установление налоговых платежей, регулирование режима внешнеэкономических связей, регламентирование цен, тарифов, условий найма рабочей силы). Государственное предпринимательство охватывает спектр отношений с различной степенью эквивалентности: от безвозмездного присвоения и безвозвратного расходования части национального дохода на основании публичного права до обычных рыночных сделок в соответствии с гражданско-правовыми нормами. Объединяющим началом предпринимательства за казенный счет служит бюджет, гарантирующий господство государства в экономической системе страны [1, с. 8].

Реализуя управленческие функции, государственный аппарат стремится выстроить такую инфраструктуру рынка, которая бы обеспечивала не только эффективную работу экономической системы, но и создавала дополнительный доход государству. Величина получаемого казенного дохода во многом зависит от источников формирования и способов распределения ренты – прибыли, превышающей нормальный уровень дохода, возникающей от синергии растущей отдачи, инноваций и разделения труда, а также в силу благоприятных природных и географических условий в экономике.

Модель государственного предпринимательства определяется национальной спецификой стран: историческими условиями развития, совокупностью организационных форм, правовых, культурных, религиозных норм, идеологических установок, культурными традициями и географическим положением. Она формирует тип работника, трудовую этику, нормы права, национальные особенности экономики, вырабатывает парадигму мышления, экономические знания

и практические навыки, образцы поведения, стимулы и регуляторы воспроизводства, а также определяет набор методов и инструментов, которые применяет правительство, реализуя экономическую политику, ее конечные результаты, долю ренты, поступающую в государственное распоряжение. Однако в экономической теории редко исследуются мотивы поведения государственного аппарата как хозяйствующего субъекта, который имеет свои специфические интересы [2, с. 31–40].

Методика исследования

Государство реализует свои интересы как в рамках национальной экономики, так и на международном уровне. Государственное предпринимательство играет ключевую роль в концепции миросистемного анализа, согласно которому международное хозяйство представляет собой «государственно организованный капитализм» – рыночную систему в виде межгосударственного разделения труда [3, с. 230–353].

Интересный подход к исследованию роли государства в мировой экономике предложил И. Валлерстайн, утверждая, что наша межгосударственная система эволюционировала как надстройка капиталистического, определяла специфику современного государства и современной межгосударственной системы [4, с. 389].

Деятельность государства в народном хозяйстве собственной страны и во внешнеэкономической сфере обусловлена политической организацией мировой экономики как межгосударственной системы. Политико-экономические цели государственной власти определяются свойствами капиталистического мира-экономики: стремлением его субъектов к присвоению прибавочной стоимости и бесконечному накоплению капитала, политическим влиянием на уровень цен (капитала, потребительских товаров и труда), устойчивой поляризацией социальных слоев населения и регионов [4, с. 403].

Мировой рынок функционирует в режиме конкуренции и воспроизводит неравенство и иерархию его участников. Формируются три структурные позиции – сердцевина (центр), периферия и полупериферия. Кроме них в сердцевине мира-экономики одна страна занимает лидирующее положение гегемона.

Понятие гегемонии в межгосударственной системе описывает ситуацию соперничества между ведущими странами, в ходе которого одна держава оказывается первой среди равных. Она может навязывать свои правила и желания в экономической, политической, военной, дипломатической и даже культурной сферах. Материальная основа такой мощи коренится в возможностях



предприятий, расположенных на территории державы, более эффективно действовать во всех трех основных экономических сферах – аграрно-промышленной, торговой и финансовой; причем не только на мировом рынке в целом, но и на внутренних рынках конкурирующих держав [4, с. 97].

Опираясь на разницу в мощи государственных машин, сильные страны сердцевины навязывают неравный обмен периферийным регионам на таких условиях, чтобы добавочная стоимость доставалась им, а не периферии, т.е. странам слабым. Прибыльность хозяйственной деятельности связана со степенью ее монополизации. Ядру миросистемы свойственны производственные процессы, контролируемые квазимонополиями. Периферии остаются конкурентные процессы и товары, обмен которых осуществляется в худших по сравнению с квазимонополиями условиях. Поэтому наблюдается постоянный поток прибавочной стоимости от производителей периферии к производителям ядра.

Главная забота стран полупериферии – не скатиться в периферию, а еще лучше приблизиться к ядру. Обе задачи требуют серьезного участия государства в делах мирового рынка. Именно полупериферийные государства активно и публично проводят протекционистскую политику, надеясь таким образом защитить свое производство от конкуренции более сильных фирм извне и увеличить эффективность местных производителей, чтобы им было проще конкурировать на внешних рынках [5, с. 66, 93, 96].

Если на международном уровне борьба за ресурсы мировой экономики идет между государствами и каждый стремится «забраться» по лестнице международной иерархии как можно выше с целью получения большей части дохода, то в рамках национальной экономики разворачивается иная борьба. Различные статусные группы стараются постоянно изменять, с учетом собственных интересов, или уменьшать «власть» государства в желанных политико-экономических аспектах. Такие попытки изменить соотношение сил исходят из понимания, что преобразования должны помогать определенной группе в извлечении прямой или косвенной выгоды.

Величина получаемого дохода во многом зависит от модели государственного предпринимательства, т.е. от формы распределения властных полномочий между экономическими субъектами (агентами накопления), складывающейся на основе исторических условий развития экономики, культурных традиций общества, позиции страны в международном разделении труда, источников формирования и способов распределения

доходов. Черта, которая позволяет различать модели государственно предпринимательства, заключается не в наличии определенных социально-экономических или государственно-правовых институтов, а в их комбинации в различных властных структурах.

Наблюдается соответствие между позицией страны в рамках международного разделения труда (центр – периферия) в разные исторические периоды (в рамках глобальной гегемонии одной страны) и ее моделью государственного предпринимательства, которая имеет особые, уникальные черты, собственные формы и методы государственного воздействия на макроэкономические пропорции и параметры, находящие свое отражение в динамике макроэкономической конъюнктуры. Модель государственного предпринимательства определяет место государства в экономической системе (хозяйственном механизме).

Результаты исследования

Историческая специфика формирования модели государственного предпринимательства на европейском континенте подробно рассмотрена в монографии норвежского ученого Э. С. Райнерта «Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными», а также в книге Джованни Арриги «Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени».

Становление европейской модели государственного предпринимательства – это, прежде всего, история преодоления экономической политикой устрашающих преград, поставленных на пути к богатству географией, климатом и культурой. Сочетание многообразия и соревнования в Европе порождало большое количество теоретических школ и технологических решений. Множество идей и их продуктов постоянно сравнивались между собой, формировались и развивались на рынках. Конкуренция городов-государств и национальных государств финансировала европейские изобретения, которые были побочным результатом состязания между народами и их правителями в военных успехах и роскоши. Как только стало ясно, что направление всех ресурсов на решение проблем в военное время приводит к изобретениям и инновациям, аналогичная модель управления стала применяться и в мирные будни. Европа быстро осознала, что для обрабатывающей промышленности характерна возрастающая отдача от масштабов производства и несовершенная конкуренция, что является залогом успешной конкуренции на мировом рынке. Поэтому развитие обрабатывающей промышленности решает все основные экономические проблемы: создает



необходимые рабочие места, прибыль, большую заработную плату, базы для налогообложения и лучшее денежное обращение [6, с. 44–49].

Уже с периода ранней современности Европа видела связь между географическими, научными открытиями и инновациями, между развитием теории и практики. Первое богатство ведущих государств Европы обеспечивалось тройной рентой – тройной рыночной властью в экономической деятельности, которая отсутствовала в бедных странах. Это были промышленное производство, почти полная монополия в одном важном виде сырья, прибыльная международная торговля [6, с. 108].

Не удивительно, что первые государства-гегемоны зародились именно в европейской части света. Городам-государствам Генуе и Венеции на смену пришли Объединенные провинции (Голландия) в середине XVII в., Соединенное Королевство Великобритании в середине XIX в. В XX в. процессы мироэкономики развиваются под «флагом» американской гегемонии, а европейские страны расположились в центре мирового разделения труда. Соответственно, выделяются

четыре системных цикла мировых процессов накопления капитала: генуэзский цикл XV – начала XVI в., голландский цикл конца XVI – третьей четверти XVIII в., британский цикл второй половины XVIII – начала XX в. и американский цикл, который начался в конце XIX в. и продолжается ныне [7, с. 44–45].

Сплав социальных идей, культурных традиций и стремление к экономическому прогрессу задали общий вектор развития капиталистической Европы. Экономический рост сопровождался равномерным разделением доходов между всеми экономическими субъектами (агентами накопления), формировались социальные институты, постепенно росло благосостояние населения, создавая высокий уровень потребления трудящихся классов, формировалась устойчивая база налогообложения.

Таким образом, можно констатировать, что европейская модель государственного предпринимательства основана на условиях реального (справедливого) распределения доходов между государством, бизнесом и домашними хозяйствами (рис. 1).

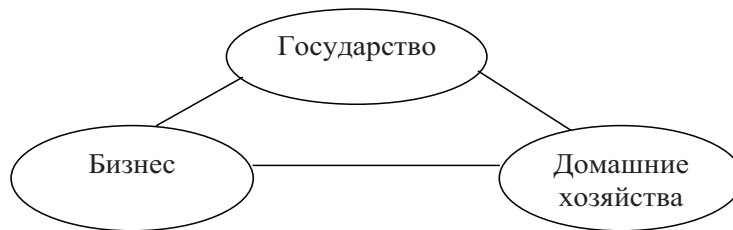


Рис 1. Европейская модель государственного предпринимательства

Европейской модели государственного предпринимательства присущи следующие черты: высокая доля государственных расходов в структуре ВВП, высокий коэффициент обновления основных фондов, инвестиционная привлекательность, низкая инфляция, высокий уровень заработной платы, сильные профсоюзы, развитая инфраструктура, в структуре экспорта преобладают готовые изделия.

Сегодня страны Евросоюза явно лидируют в ряде отраслей промышленности, которые иногда не причисляются к высокотехнологичному сектору, но являются важнейшей сферой приложения новых технологий. Фундаментом отраслевой структуры экономики является обрабатывающее производство, сочетающее высокий технологический прогресс и несовершенную конкуренцию, которой, как правило, сопутствует снижение издержек производства при увеличении его масштабов, что значительно повышает производительность труда, уровень заработной платы [6, с. 37].

Если история становления индустриального общества в Европе насчитывает по меньшей мере четыре столетия, то в США этот отрезок как минимум вдвое короче. Для современной американской экономики характерны следующие особенности: высокая производительность общественного труда, развитые рыночные институты, высокие денежные доходы, высокая покупательная способность населения, либерализация торговли и денежного рынка, высокий уровень потребления капитала, использование в экономике наукоемких технологий.

Соединенные Штаты Америки занимают центральное место в международном разделении труда. Будучи гегемоном мировой экономики, Америка задействует уникальную модель государственного предпринимательства, основанную на получении доходов как из внутренних источников, так и из внешних (мировой экономики), подвергая монетарной эксплуатации остальные страны. В становлении современной модели государственного предпринимательства амери-



канцы прошли несколько этапов развития, связанных с фазами системных циклов накопления капитала [7, с. 281–282].

Идеология первых американских предпринимателей была исключительно фритредерской, а централизованная форма государственной власти с ее основными социально-экономическими функциями возникла как результат объединения штатов, передавших часть своих властных полномочий в центр [8, с. 140]. Федеральное правительство наряду с государственными мерами поддержки задействовало программы, выгоды от которых распределялись между всеми субъектами экономики. К таким программам относятся широкое распространение образования и усовершенствование методов повышения производительности в сельском хозяйстве; бурное развитие железных дорог, колонизация неосвоенных американских земель на основании «Акта о гомстедах»; были созданы необходимые предпосылки для формирования нового крупного центра накопления капитала [9]. Данные меры обеспечили минимальные возможности для всех американцев, способствовали развитию инфраструктуры, снижению транспортных издержек, расширению внутренних рынков.

Во время нарастающего системного хаоса, связанного с упадком Англии как мирового лидера в конце XIX – начале XX в., американская экономика стала центром притяжения международного капитала, способствовавшего обогащению и усилению страны, позволив ей вырваться на лидирующие позиции в мировом хозяйстве. Дж. Арриги отмечает: «Резкий рост американского богатства и власти в 1914–1945 годах, прежде всего, отражал защитную ренту, которой они пользовались благодаря необычайно привилегированному положению пространственной конфигурации капиталистического мира-экономики. И чем более турбулентной и хаотичной становилась мировая система, тем большую выгоду извлекали Соединенные Штаты из своих размеров, островного положения и прямого доступа к двум главным океанам мира-экономики» [7, с. 352].

Завершив континентальную интеграцию, в США приступили к транснациональной экспансии, экономика пережила системную перестройку, появилось множество вертикально интегрированных, бюрократически управляемых корпораций [7, с. 359], бизнес стал получать огромные доходы, постепенно «подбирая» власть по свой контроль.

После Второй мировой войны Соединенные Штаты стали важнейшей «мастерской» для союзников в послевоенном восстановлении Европы. Кроме того, впервые в американской истории

требования на прибыль, создаваемую за рубежом, стали намного превосходить иностранные требования на прибыль, создаваемую в Соединенных Штатах, так чтобы профицит текущих счетов оказался намного выше активного сальдо торгового баланса.

В результате нового и более широкого роста торговли и профицита текущих счетов Соединенные Штаты, по сути, стали пользоваться монополией на мировые ликвидные активы. В 1947 г. их золотые резервы составляли 70% от общих мировых резервов. Кроме того, избыточный спрос на доллары со стороны иностранных правительств и деловых кругов свидетельствовал о том, что американский контроль над мировыми ликвидными активами был гораздо сильнее, чем можно было предположить, глядя на такую экстраординарную концентрацию монетарного золота [7, с. 351].

Стагфляция 1970-х гг. на фоне кризисов перепроизводства свидетельствовала о нарастании финансовых диспропорций в мировой экономике. Падение добавленной стоимости в американской экономике на фоне обострившейся конкуренции на мировых рынках позволило переложить убытки капиталистов и государства на плечи рабочих.

В 1980 г. соотношение между средними зарплатами американских высших менеджеров по сравнению с заработной платой среднего работника в промышленности составляло 40:1; двадцать лет спустя – 475:1, т.е. в США топ-менеджеры зарабатывали в 20–30 раз больше, чем в европейских странах и Японии, и это несмотря на то, что европейские страны и Япония почти догнали или перегнали США по часовой производительности труда. Сопротивление рабочего класса в борьбе с капиталистами за равномерное распределение доходов в Соединенных Штатах ослабло больше, чем в других ведущих регионах. Это способствовало восстановлению прибыльности американской экономики в 1990-е гг. и позже [10, с. 186].

Ряд преобразований мировой финансовой системы, в частности, отмена «золотого стандарта», девальвация доллара 1969–1973 гг., помог США переложить груз ответственности на менее развитые страны, наводнив долларами мировую валютную систему [11].

С этого времени США стали задействовать схему монетарной эксплуатации «долларом». Она состоит из следующих звеньев: товарное кредитование США остальным миром; накопление долларовых резервов за рубежом; «связывание» их в американских «ценных» долговых бумагах; периодическое сжатие рынка облигаций и поощрение рынка акций, чтобы сместить центр



тяжести на частный долг; обвал фондовой биржи, снижение общей задолженности; размещение получаемых монетарных дивидендов в прямые иностранные инвестиции, предназначенные для усиления американского капитала в ТНК; выкачивание через ТНК реальных ресурсов для вывоза в США. На этом один оборот завершается и стартует очередной [12, с. 21–31].

Как справедливо заметил М. В. Ершов: «Мировая экономика в большей мере зависит от состояния американской экономики, та в свою очередь от американского фондового рынка, а

этот рынок в значительной степени определяется котировками 10–15 компаний, большинство из которых компании новой экономики» [13, с. 217]. Основным источником формирования доходов в американской модели государственного предпринимательства является финансовый капитал, большая часть которого достается частному бизнесу.

Уникальную модель государственного предпринимательства США как единственной «сверхдержавы» графически можно представить следующим образом (рис. 2):

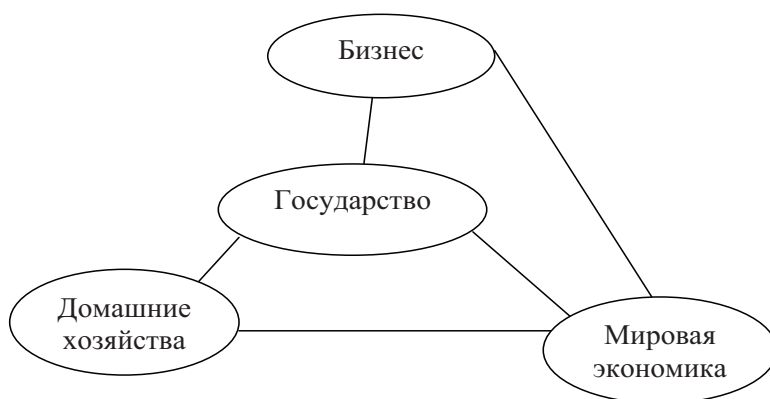


Рис. 2. Американская модель государственного предпринимательства

Если противопоставлять американской модели государственного предпринимательства как глобального гегемона модель государственного предпринимательства периферийных

стран (страны Африки, Латинской Америки и Океании), то получим следующую структуру модели государственного предпринимательства (рис. 3):



Рис. 3. Модель государственного предпринимательства стран периферии

Основной технологией политического влияния и проведения интересов американской гегемонии в странах периферии является установление контроля над институтами государственной власти различных стран и их демонтаж, замена международным правом и международными институтами. Ключевой инструмент – втягивание

стран в сырьевую зависимость, деморализация или ослабление их правящей элиты. Делается это с помощью самых разнообразных неформальных структур и контактов. При этом активно используется политика ограничения на ввоз высокотехнологичных обрабатывающих и перерабатывающих производств. Ослабляя институты государ-



ственной власти, политического, морального и культурного контроля, американская гегемония устраняет препятствия для свободного движения транснационального капитала.

Страны периферии являются поставщиками сырья и дешевой рабочей силы для стран, занимающих более высокую иерархию в мировом разделении труда. Технологическая структура таких стран характеризуется отсталыми технологиями, базирующимися на снижении отдачи от масштабов производства, низкими производительностью труда и доходами населения, слабой покупательной способностью, трудоемким производством, в основном в экономике этих стран преобладает сельское хозяйство.

В рамках миросистемы технологическую структуру моделей государственного предпринимательства можно представить в следующем виде: «центр (индустриально-информационный мир) – полупериферия (традиционно индустриальный мир) – периферия (аграрный мир), включающий к тому же и разные промежуточные зоны» [14, с. 227].

Промежуточное место между американской моделью государственного предпринимательства и моделью стран периферии занимают государства полупериферии, в число которых входит и российская экономика.

Исторические корни российской модели государственного предпринимательства обусловлены особенностями формирования и эволюции национальных социокультурных и политико-культурных традиций России, менталитета населяющих ее народов. На это обратил внимание известный русский экономист М. И. Туган-Барановский: «Существует глубокое отличие условий русского хозяйственного развития от западноевропейского. Самым важным и основным из них является отсутствие в России стадии городского хозяйства» [15, с. 107–108]. Московское государство совершенно не знало того социального класса, который сыграл огромную и многообразную роль в истории Европы, – класса свободных ремесленников.

Истоки российской модели государственного предпринимательства восходят к временам Петра I. В Московской Руси, несмотря на значительное развитие крупной купеческой и мелкой розничной торговли, промышленность имела примитивный, кустарный характер и сохранила бы его еще надолго, если бы на сцену не выступил новый фактор – государство [16, с. 84–85].

В допетровской Руси не существовало промышленного капитализма, но был развит торговый капитализм. Купцы не обнаруживали склонности захватить в свои руки производство,

а предпочитали скупать, владея рынком, продукты труда мелкого производителя и держать ремесленника в полной зависимости от себя, не обращая его в наемного работника. Концентрация торгового капитала в допетровской Руси была вызвана не правительственными мероприятиями, а естественной эволюцией торговли, преимуществом крупной торговли перед мелкой. Этот-то торговый капитал и стал базисом крупного производства в эпоху Петра I [16, с. 80, 86].

Государственная поддержка крупной промышленности была обычным, естественным явлением в мировой практике. Меры Петра Великого имели успех благодаря подготовленности русской экономической почвы к современным формам промышленности.

О современной модели государственного предпринимательства можно говорить начиная с 60-х гг. XIX столетия, когда после отмены крепостного права в России сложились условия для индустриализации на основе применения вольнонаемного труда. Комплекс реформ, проведенных «сверху» императорской властью во второй половине XIX в., ускорил процессы назревавших социальных преобразований. Преимущественно натуральный крепостнический уклад стал разлагаться рынком и вытесняться капиталистическим производством. Намечился переход от аграрного общества к индустриальному. Российские власти делали все для быстрого развития экономики. Были приняты меры по защите иностранных инвесторов от возможных политических и иных рисков. Реформы, осуществленные С. Ю. Витте в конце XIX в., заложили правовой и экономический фундамент подъема экономики России, обеспечили создание необходимой для нее финансовой и производственно-хозяйственной структуры – банков, бирж, ярмарок, новых транспортных магистралей, заводов, фабрик и т.п.

М. И. Туган-Барановский отмечал, что «в конце XIX века, как и при возникновении нашей фабричной промышленности при Петре I, русское правительство, поощряя рост фабричного производства, руководствовалось, главным образом, так называемыми „государственными“ соображениями, т.е. стремлением увеличить платежные силы населения для пополнения государственного казначейства. Рост производительных сил есть единственно возможная опора политического могущества» [16, с. 521]. Экономические интересы крупных промышленных и торговых капиталистов играли хотя и важную, но второстепенную роль. Главным действующим лицом отечественной индустриализации было, как, впрочем, и остается, государство.



Вышесказанное означает, что для российской модели государственного предпринимательства характерна следующая структура иерархии экономических интересов (рис. 4):

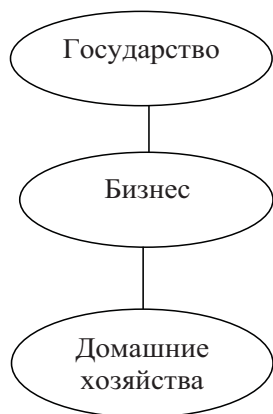


Рис. 4. Российская модель государственного предпринимательства

Исходные теоретические предпосылки российской модели государственного предпринимательства – взаимосвязь хозяйственной и управленческой деятельности государства, иерархическое и финансовое господство государственного аппарата в системе экономических отношений, решающее значение бюджета в экономической жизни страны – подтверждаются анализом исторического опыта.

Два структурных кризиса в XX в. предопределили качественные преобразования модели государственного предпринимательства, но при этом не изменили ее структурного уклада.

Первый кризис был спровоцирован участием России с 1914 г. в Первой мировой войне, продолжался до окончания Гражданской войны в 1920 г. и привел к становлению экономики советского, директивно-планового типа. Истоки второго кризиса обнаружились на исходе 1980-х гг. в ходе перестройки централизованно управляемой, казенно-кооперативной экономики СССР в частно-государственное, конкурентно-рыночное хозяйство. Сравнение социально-экономических потрясений в начале и конце века позволяет лучше понять закономерности хозяйственного развития нашей страны.

Российские реформы конца 80-х – 90-х гг. XX в. имели много общих моментов с преобразованиями народной жизни периода 1914–1920 гг. Повторяемость событий показывает закономерности перехода от одной парадигмы хозяйствования к другой в условиях революционной ломки всех общественных устоев. Превышение государственным аппаратом допустимого, по-

рогового воздействия на экономику сопровождалось ее деградацией и приводило к революционным трансформациям. Так было в обоих рассматриваемых системных кризисах [17, с. 39]. Структурные кризисы начала и конца XX в. говорят о наличии инверсий – возвратном движении в проведении реформ отечественной экономики, наблюдаемые уже более двух веков в российской истории [14, с. 196].

Для российской модели государственного предпринимательства, занимающей полупериферийное место в мировой иерархии, характерны «маятниковые» движения, наиболее четко проявляющиеся в рамках «векового цикла» Ф. Броделя [18, с. 73] и «системных циклов накопления» Дж. Арриги. На повышательной волне происходило приближение России к центру мировой экономики, на понижательной наша страна скатывалась к периферии.

Так, в рамках цикла американской гегемонии, пик которой пришелся на 1960-е гг., российская экономика пережила расцвет. Россия (СССР) была второй мировой державой, вплотную приблизившись к странам центра, показывая значительные темпы роста ВВП, производительности труда, уровня промышленного производства. Удельный вес России в мировом промышленном производстве приближался к пятой части промышленного производства мира. Росли качественные характеристики производительности труда [19].

Очередная волна, качнувшая «маятник» в сторону периферии, приходится на конец 1970-х – начало 1980-х гг. Именно с этого времени, по мнению ряда отечественных специалистов, занимающихся анализом долгосрочных трендов макроэкономической динамики России, начался процесс деиндустриализации, в результате которого наша страна стала скатываться «вниз» к периферии.

Об этом могут свидетельствовать такие данные, как снижение производительности труда в российской экономике, устаревание технологической структуры, несовпадение структуры занятости с квалификационно-образовательной структурой населения экономики, что породило отток высококвалифицированной рабочей силы. Начала нарастать степень отставания технологического уклада от лидирующей группы, что стало причиной нарастания технологического разрыва от стран-лидеров [14, с. 211–212].

Заключение

Исследование современных процессов мирового хозяйства заполняет пробел в теории и позволяет с единых методологических позиций изучить функционирование экономических



систем с учетом статусного положения страны в рамках международного разделения труда. Модели государственного предпринимательства являются инструментом анализа политики государственного предпринимательства в экономической системе страны, они имеют устойчивую структуру, соответствующую положению страны в рамках миросистемы.

Российской экономике на протяжении уже нескольких столетий присущи следующие черты: низкая производительность общественного труда, невысокие денежные доходы и слабая покупательная способность населения, неразвитость рыночных институтов, ограниченность торгового и денежного оборота, относительный избыток природных компонентов производительных сил в сравнении с накопленными капитальными благами.

Россия в XXI в., как и сто лет назад, остается полупериферийной страной, основным источником доходов которой является экспорт ресурсов, а движущим субъектом хозяйственных преобразований выступает государство.

Список литературы

1. Черемисинов Г. А. Государственное предпринимательство в годы нэпа (1921–1932 гг.) : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Волгоград, 2003. 39 с.
2. Черемисинов Г. А. Парадигма директивно-плановой экономики : российский опыт хозяйственных преобразований : в 2 ч. Саратов, 2012. Ч. 1. 348 с.
3. Черемисинов Г. А. Парадигма директивно-плановой экономики: российский опыт хозяйственных преобразований : в 2 ч. Саратов, 2013. Ч. 2. 460 с.
4. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб., 2001. 416 с.
5. Валлерстайн И. Миросистемный анализ : Введение. М., 2006. 248 с.
6. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными. М., 2011. 348 с.
7. Арриги Дж. Долгий XX век : Деньги, власть и истоки нашего времени. М., 2006. 472 с.
8. Социально-экономические модели и путь России : в 2 кн. М., 2005. Кн. 1. 911 с.
9. Айвазов А. Э. Периодическая система мирового капиталистического развития. URL: <http://ajvazov.ru/articles/periodicheskaya-sistema-mirovogo-kapitalisticheskogo-razvitiya.html> (дата обращения: 10.04.2012).
10. Арриги Дж. Адам Смит в Пекине : Что получил в наследство XXI век. М., 2009. 456 с.
11. Обухов Н. Уроки Бреттон-Вудской валютно-финансовой системы // Экономист. 2008. № 11. С. 83–92.
12. Абдулгамидов Н., Губанов С. Двойные стандарты однополюсно глобализации // Экономист. 2002. № 12. С. 20–38.
13. Еришов М. В. Мировой экономический кризис. Что дальше? М., 2011. 295 с.
14. Рязанов В. Т. Хозяйственный строй России : на пути к другой экономике. СПб., 2009. 463 с.
15. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономики. Пг., 1917. 540 с.
16. Туган-Барановский М. И. Избранное. Русская фабрика в прошлом и настоящем. Историческое развитие русской фабрики в XIX веке. М., 1997. 735 с.
17. Черемисинов Г. А. Государственное предпринимательство как типологический признак развития экономики России : теоретико-методологический аспект // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2007. Т. 7, вып. 1. С. 31–44.
18. Бродель Ф. Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. : в 3 т. Т. 3. М., 1992. 678 с.
19. Хазин М. Сравнительные данные по экономике СССР и США. URL: <http://worldcrisis.ru/crisis/1154149> (дата обращения: 20.10.2013).

World-system Approach to the Classification of the Models of Governmental Entrepreneurship

I. O. Pugachev

Saratov State University,
83, Astrakhanskaya, Saratov, 410012, Russia
E-mail: ilya_ov@mail.ru

Introduction. Model governmental entrepreneurship due to historical conditions of development, geographical location and the national specificities of countries. **Research methodology.** Governmental enterprise plays a key role in the concept of world-system analysis. Model governmental enterprise entrepreneurship determines the place of the governmental in the economic system and is determined by the country's position in the international division of labor along the axis: power-hegemon – center – semi-periphery – periphery. **Results of the study.** The European model of governmental entrepreneurship – the model of the center of world-system. It is based on the terms for the fair allocation of revenues between the governmental, business and households. The USA, as the leader of world economy is a model of governmental entrepreneurship, based on revenue from domestic sources and external sources, putting a monetary operation of the rest of the country. The model of governmental entrepreneurship of the countries of the periphery supply of economic resources in the regions, higher hierarchy in the global division of labor. Intermediate place between the American model of governmental entrepreneurship and model periphery countries occupied by the semi-periphery, including the Russian model of economy. **Conclusion.** Russia remains a semi-peripheral country with an exceptionally strong influence on the economy of the governmental entrepreneurship.

Key words: world-systems analysis, model of a governmental entrepre, European economy, US economy, Russia's economy.



References

1. Cheremisinov G. A. *Gosudarstvennoe predprinimatel'stvo v gody njepa (1921–1932 gg.): avtoref. dis. doct. ekon. nauk* [Public enterprise in the years of the NEP (1921–1932). Dr. econ. sci. thesis diss.]. Volgograd, 2003. 39 p.
2. Cheremisinov G. A. *Paradigma direktivno-planovoy ekonomiki: rossiyskiy opyt hozyaystvennykh preobrazovaniy: v 2 ch.* [Paradigm policy-planned economy: the Russian experience of economic transformations: in 2 pt.]. Saratov, 2012. Pt. 1. 348 p.
3. Cheremisinov G.A. *Paradigma direktivno-planovoy ekonomiki: rossiyskiy opyt hozyaystvennykh preobrazovaniy: v 2 ch.* [Paradigm policy-planned economy: the Russian experience of economic transformations: in 2 pt.]. Saratov, 2013. Pt. 2. 460 p.
4. Vallersteyn I. *Analiz mirovyykh sistem i situatsiya v sovremennom mire* [The analysis of world systems and the situation in the modern world]. St.-Petersburg, 2001. 416 p.
5. Vallersteyn I. *Mirosistemnyy analiz: Vvedenie* [World-systems analysis: an Introduction]. Moscow, 2006. 248 p.
6. Raynert E. *Kak bogatyie strany stali bogatymi i pochemu bednye strany ostayutsya bednymi* [How rich countries got rich... And why poor countries stay poor]. Moscow, 2011. 348 p.
7. Arrigi Dzh. *Dolgiy XX vek: Den'gi, vlast' i istoki nashego vremeni* [The long twentieth century: money, power and the origins of our time]. Moscow, 2006. 472 p.
8. *Sotsial'no-ekonomicheskie modeli i put' Rossii: v 2 kn.* [Socio-economic model and way of Russia]. Moscow, 2005. Pt. 1. 911 p.
9. Ayvazov A. E. *Periodicheskaya sistema mirovogo kapitalisticheskogo razvitiya* (Periodic system of world capitalist development). Available at: <http://ajvazov.ru/articles/periodicheskaya-sistema-mirovogo-kapitalisticheskogo-razvitiya.html> (accessed 10 April 2012).
10. Arrigi Dzh. *Adam Smit v Pekine: Chto poluchil v nasledstvo XXI vek* [Adam Smith in Beijing: What have inherited the XXI century]. Moscow, 2009. 456 p.
11. Obuhov N. *Uroki Bretton-Vudskoy valyutno-finansovoy sistemy* [The lessons of Bretton woods monetary system]. *Ekonomist*, 2008, no. 11, pp. 83–92.
12. Abdulgamidov N., Gubanov S. *Dvoynye standarty odnopolyusno globalizatsii* [Double standards unipolar globalization]. *Ekonomist*, 2002, no. 12, pp. 20–38.
13. Ershov M. V. *Mirovoy ekonomicheskyy krizis. Chto dal'she?* [The World economic crisis. What's next?]. Moscow, 2011. 295 p.
14. Ryazanov V. T. *Xozyaystvennyy stroj Rossii: na puti k drugoy e'konomie* [The economic structure of Russia: on the path to another economy]. St.-Petersburg, 2009. 463 p.
15. Tugan-Baranovskiy M. I. *Osnovy politicheskoy ekonomiki* [Principles of political economy]. Petrograd, 1917. 540 p.
16. Tugan-Baranovskiy M. I. *Izbrannoe. Russkaya fabrika v proshlom i nastoyaschem. Istoricheskoe razvitie russkoy fabрики v XIX veke* [Favorites. Russian factory in the past and the present. The historical development of the Russian factory in XIX century]. Moscow, 1997. 735 p.
17. Cheremisinov G. A. *Gosudarstvennoe predprinimatel'stvo kak tipologicheskij priznak razvitiya ekonomiki Rossii: teoretiko-metodologicheskij aspekt* [Governmental enterprishup as a sign of typological development of the Russian economy: theoretical and methodological aspects]. *Izv. Saratov Univ. New Ser. Ser. Economics. Management. Law*. 2007, vol. 7, iss. 1, pp. 31–45.
18. Brodel' F. *Vremya mira. Material'naya tsivilizatsiya, ekonomika i kapitalizm, XV–XVIII vv.: v 3 t.* [The time in the world. Material civilization, economy and capitalism, the XV–XVIII centuries: in 3 vol.]. Vol. 3. Moscow, 1992. 678 p.
19. Hazin M. *Sravnitel'nye dannye po ekonomike SSSR i SShA* (Comparative data on economy of the USSR and the USA). Available at: <http://worldcrisis.ru/crisis/1154149> (accessed 20 October 2013).

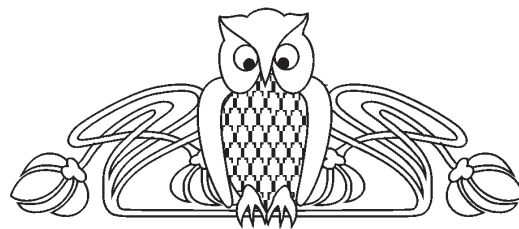


УДК 331.225

СТАДИИ РАЗВИТИЯ И РИСКИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КОМПАНИЙ В РОССИИ

Е. В. Порезанова

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории и национальной экономики,
Саратовский государственный университет
E-mail: porezanova.elena@yandex.ru



Введение. В современных условиях большое значение приобретает проблема социальной ответственности компаний. Необходимо проанализировать стадии, направления развития и риски социальной ответственности. Этим определяется актуальность исследования. **Теоретический анализ.** Социальная ответственность представляет собой комплекс действий, связанных с ценностями компаний и нацеленных на устойчивое развитие бизнеса. Ее рисками выступают: правовые, политические, экономические, экологические, социально-трудовые. **Обсуждение результатов.** Необходимо реализовывать интегрированный подход к социальной ответственности как ответ на системные вызовы. В регионах внедряется тройственная модель взаимодействия между работниками, работодателями и региональными властями.

Ключевые слова: социальная ответственность, корпоративная ответственность, социально ответственное поведение компаний.

Введение

В последнее время много говорят и пишут о таком феномене, как корпоративная социальная ответственность. Анализируются проблемы социально ответственного поведения компаний, его роли в развитии страны, эффективности взаимодействия с местным сообществом.

В научной литературе, как известно, одним из первых попытку сформулировать понятие «социальная ответственность бизнеса» предпринял американский исследователь Г. Боуэн. В работе «Социальная ответственность бизнесмена» автор сформулировал ряд положений, определивших рамки и направления дискуссий по проблемам социальной ответственности компаний. По его мнению, «к обязательствам бизнесменов относятся следование политике, принятие таких решений, которые являются желательными в плане целей и ценностей всего общества». В данном понимании социальной ответственности бизнеса основным субъектом социально ответственного поведения выступает предприниматель, бизнесмен, физическое лицо. Социальная ответственность персонифицирована и, следовательно, в первую очередь, определяется личностными качествами предпринимателя и ценностями, которых он придерживается [1, с. 13].

В 80–90-е гг. XX столетия возникла новая волна интереса к проблеме социально ответственного поведения компаний. В этот период формируется так называемый триединый подход к пониманию содержания социальной ответственности бизнеса. Сторонники данного подхода придерживаются точки зрения, согласно которой социальная ответственность предполагает ответственное поведение компании в трех сферах – экономической, экологической и социальной. Наряду с этим обращает на себя внимание и смещение акцентов в исследованиях в сторону изучения: взаимоотношений компании с заинтересованными сторонами; механизмов реализации корпоративной социальной ответственности; влияния социально ответственного поведения компании на ее основную деятельность, конкурентоспособность и рост капитализации. Это, в свою очередь, свидетельствует о том, что исследования приобретают более выраженный прикладной характер.

Теоретический анализ

В России многие компании стали заниматься благотворительностью, социальными вопросами и улучшением имиджа. Западные и российские компании, поддерживая положительный имидж, стремятся формулировать стратегические цели, реализовывать тактику социально ответственного поведения. В этих условиях социально ответственное поведение – важный аргумент в конкурентной борьбе на внутреннем и внешнем рынках.

Большой интерес к проблеме социальной ответственности объясняется рядом обстоятельств, в частности: недостаточностью у российского государства собственных ресурсов для проведения полноценной социальной политики, вступлением отношений государства и бизнеса в новую фазу развития – партнерства и сотрудничества, а также влиянием нарастающего процесса глобализации. Совершенствование этики бизнеса, расширение корпоративной социальной ответственности способствуют из-



менению негативного отношения общественности, инвесторов, потребителей к бизнесу, в чем на современном этапе нуждаются российские компании [2, с. 7].

В развитии социальной ответственности российских компаний в постсоветский период можно выделить три этапа [3, с. 26].

1. 1991–1998 гг. Особенностью данного этапа стала реструктуризация социальной инфраструктуры компаний в ходе приватизации. Российские компании, созданные на основе советских предприятий, унаследовали находившиеся объекты социальной инфраструктуры и были поставлены перед необходимостью либо восстановить дореформенный уровень, либо освободиться от этого бремени путем продажи непрофильных активов. Аналогичным образом из советского прошлого заимствована практика социальной поддержки и охраны здоровья работников и пенсионеров предприятий, что составляет одну из главных статей социальных инвестиций и компенсирует недостатки социальной защиты.

2. 1999–2002 гг. – формирование представлений о корпоративной социальной ответственности в деловой среде и обществе в целом.

3. С 2003 г. российское деловое сообщество публично заявило о своем стремлении быть социально ответственным.

Выделяют несколько уровней социальной ответственности бизнеса [4, с. 23]:

1) базовый уровень предполагает соблюдение законов, правил, стандартов во взаимоотношениях с государством, покупателями, партнерами по бизнесу;

2) второй уровень связан с развитием партнерских внутрифирменных отношений с работниками (повышение квалификации, улучшение условий труда, пенсионное обеспечение, страхование работников и членов их семей);

3) третий уровень предусматривает осуществление благотворительных, социальных, инвестиционных проектов за пределами компании, т.е. фактически участие бизнеса в разработке и осуществлении социально-экономической политики в стране.

Обращает на себя внимание то, что представители разных заинтересованных сторон по-разному понимают социальную ответственность бизнеса, природу, причины, цели социально ответственного поведения компаний. Исследования, проводившиеся в России в последние несколько лет, свидетельствуют о том, что существуют определенные расхождения во взглядах на содержание и границы социальной ответственности между обществом, бизнесом и властью.

Существует точка зрения, согласно которой социальная ответственность бизнеса может быть сведена к благотворительности, в традиционном понимании этого явления. Благотворительность воспринимается как этически необходимый элемент деловой жизни. Данный подход к пониманию социальной ответственности можно охарактеризовать как традиционный. В этом случае дискуссия сводится к выяснению вопросов о том, может ли благотворительность быть вменена в обязанность бизнесу или должна носить исключительно добровольный характер; в каких сферах и формах осуществлять благотворительную деятельность?

Сторонники социально ориентированного подхода полагают, что корпоративная социальная ответственность проявляется в том, что компания осуществляет свою деятельность в определенной системе координат, в рамках правил, обязательств и ограничений, в том числе установленных государством, выходящих за рамки достижения максимально возможной экономической эффективности. В этом случае социальная ответственность проявляется в производстве качественных товаров и услуг, уплате налогов, создании рабочих мест, достойной оплате труда персонала компании, поддержке собственной социальной инфраструктуры. На практике данный подход, как правило, означает ограничение пространства социальной ответственности рамками внутренней социальной политики. При этом возникают социальные риски внедрения корпоративной социальной ответственности (КСО).

Стратегический подход предполагает расширение границ социальной ответственности за рамки решения краткосрочных, внутренних для компании производственных и социальных задач; означает деятельность, направленную на решение социальных, экологических и экономических проблем, как внутренних для компании, так и внешних, оказывающих влияние на основную деятельность компании, в соответствии с ее стратегическими интересами, в целях повышения устойчивости бизнеса в долгосрочной перспективе [5, с. 95].

Сторонники интегрированного подхода рассматривают социальную ответственность компании как: осознанную необходимость; ответ на системные вызовы; способ совместно с государством и обществом минимизировать экономические, социальные, экологические риски; условие повышения конкурентоспособности и эффективности бизнеса; наконец, как условие построения гражданского общества и социального государства. Если общество отказывается от развития социальной ответственности



ности компаний, то возникают политические и правовые риски, связанные с недопониманием роли КСО в экономике страны.

Н. Лапина выделяет три стратегии внутренней социальной ответственности, характерные для российских предприятий [6, с. 32–33].

1. Стратегия предоставления пакета социальных компенсаций (15% участников исследования) – предоставление не только заработной платы, но и социальных выплат (лечение, отдых, путевки в детские оздоровительные учреждения). Размер и состав пакета могут различаться по отраслям, финансовым возможностям предприятий и категориям персонала. Данная стратегия избавляет предприятие от необходимости содержать собственную социальную инфраструктуру.

2. Стратегия поддержки социальной инфраструктуры (25% опрошенных) – сохранение некоторых элементов социальной инфраструктуры, например дом культуры, лагерь, садик, медицинский пункт, спортивная база. Реализация стратегии требует больших расходов, в то время как собственники хотят избавиться от непрофильных активов. В результате руководитель предприятия вынужден постоянно сглаживать противоречие между интересами собственников и персонала.

В то же время данная стратегия обеспечивает укрепление положительной репутации, благоприятное отношение работников и властей, вложения в человеческий капитал. Эти меры помогут избежать социально-трудовых рисков, связанных с оттоком квалифицированных кадров из компании, нарастания социальной напряженности вследствие непопулярных решений в отношении персонала и объектов социальной инфраструктуры, что в конечном итоге может привести к снижению эффективности бизнеса.

3. Смешанная стратегия (чуть более половины опрошенных) – совмещение поддержки социальной инфраструктуры и частичная монетизация социальных льгот. Большинство предпринимателей придерживаются этой стратегии по следующим причинам:

- невозможно передать всю социальную инфраструктуру муниципалитетам из-за отсутствия у них средств на ее содержание;
- невозможно реализовать на рынке многие объекты социальной инфраструктуры;
- административное противостояние процессу передачи социальных объектов предприятиям со стороны городских властей;
- традиции, сложившиеся в трудовых коллективах, высокие ожидания персонала и вос-

требованность социальных услуг, предоставляемых предприятиями.

Обсуждение результатов

Работая в направлении повышения социальной ответственности, компаниям необходимо помнить и учитывать интересы тех, для кого все это делается, т.е. заинтересованных сторон. Они состоят из акционеров, инвесторов, государственных органов, бизнес-партнеров, работников и потребителей. Желательно взаимодействие всех сторон. Под взаимодействием понимается регулярный последовательный процесс, основанный на построении диалога между компанией и заинтересованными сторонами. В ходе взаимодействия компания выявляет ожидания заинтересованных сторон в отношении того, как должна реализовываться ее социальная ответственность. Это становится основой для поиска взаимовыгодных решений и учета интересов заинтересованных сторон при планировании дальнейшей деятельности компании. Если этого не происходит, то могут возникнуть экономические риски.

Отметим те ключевые «правила игры», которые должны регламентировать взаимодействия между работниками, работодателями и региональными властями. Они основываются на модели взаимоотношений администрации региона, работодателей и работников (рисунок) [7].

Данная модель показывает, каким образом в сфере социальной ответственности можно сбалансировать интересы трех сторон – работников, работодателей и региональной администрации. Рассмотрим опыт Саратовской области.

В Саратовской области выстроена оригинальная модель взаимоотношений «работодатель – администрация» [8]. Постановлением Правительства Саратовской области определены:

- методика оценки добровольной корпоративной социальной ответственности организаций;
- порядок определения ежегодного рейтинга добровольной корпоративной социальной ответственности организаций.

Органам местного самоуправления области рекомендовано ежегодно проводить мероприятия по определению рейтинга добровольной социальной корпоративной ответственности организаций области.

Оценка проводится по следующим параметрам:

- общая и общеэкономическая информация о предприятии;



Основные документы, регламентирующие взаимодействия в «тройственной модели» социальной ответственности

- затраты на решение социальных вопросов работников и членов их семей в организации (в абсолютном выражении и в процентах от выручки);
- охрана здоровья и поддержание здорового образа жизни;
- социальная поддержка семьи и льготы работникам;
- помощь по обеспечению работников жильем;
- поддержка работающих ветеранов;
- расходы на подготовку кадров и работу с персоналом;
- охрана труда и экологическая безопасность;
- затраты на социальные программы вне организации (в абсолютном выражении и в процентах от выручки);
- расходы на реализацию социальных программ в рамках двусторонних соглашений организации и правительства области;
- расходы на социальные программы вне организации.

Рейтинг предприятий составляют региональные Министерство промышленности и энергетики, Министерство сельского хозяйства, Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства, Министерство по развитию транспортного комплекса. Министерство занятости, труда и миграции области ежегодно

представляет для награждения дипломами губернатора и кубками организаций-победителей и направляет в Министерство информации и печати области Рейтинг для размещения его в средствах массовой информации. Рассмотрим некоторые примеры.

«Ростелеком» в 2012 г. впервые в своей истории получил рейтинг в области корпоративной социальной ответственности. Российское рейтинговое агентство «Репутация» присвоило компании рейтинг AA (s). Согласно шкале этого агентства, данный уровень рейтинга свидетельствует о том, что компания обладает высоким уровнем корпоративной социальной ответственности. В компании сформирована действующая политика и осуществляется активная деятельность в области КСО; контроль результативности ведется по основным показателям КСО, а динамика данных показателей – положительная и стабильная.

Корпоративная социальная ответственность бизнеса – важная составляющая в работе компании «МегаФон». В 2013 г. в компании была утверждена политика благотворительной деятельности и принят Кодекс этики. Сформирован благотворительный комитет, задачей которого является создать максимально эффективный, простой и прозрачный механизм для оказания помощи со стороны «МегаФона» тем, кто в ней действительно нуждается. Данная компания получила рейтинг AA (s).



В Российском союзе промышленников и предпринимателей (РСПП) было посчитано, что на сегодняшний день бизнесу необходимо выделять не менее 2% от стоимости реализованной продукции на решение социальных вопросов. Это критерий методики. Далее этот показатель можно увеличивать до 2,5 и 4%. Согласно проведенным расчетам, многие предприятия Саратовской области уже соответствуют этому критерию и имеют очень хорошие показатели в области социальной ответственности (ОАО «Саратовский НПЗ» – 2,6, ОАО «Совхоз-Весна» – 4,2).

Итак, из описанной выше многозвенной модели социальной ответственности в Саратовской области реализовано не так уж много: принятая методика оценки реализует упрощенную версию нефинансовой отчетности, а определение рейтинга и последующие мероприятия являются лишь частью полномасштабной политики поддержки предприятий в сфере социальной ответственности. Пока не предполагается наличие у предприятий области стратегий в области КСО и соответствия предприятий стандартам КСО; у областной администрации нет пока и важного механизма обратной связи.

Тем не менее в Саратовском регионе сделаны очень важные шаги:

- достигнут консенсус бизнеса и власти по поводу важности выделения социальной ответственности в особую сферу интересов и заботы;

- определены и регламентированы формы сотрудничества бизнеса и власти в сфере социальной ответственности;

- заложена работоспособная основа для дальнейшего развития социальной ответственности в регионе, поскольку за измерением уровня социальной ответственности предприятия неизменно следуют более пристальное внимание предприятия к социальным вопросам и желание упорядочить эту сферу в соответствии с общепринятыми стандартами.

Опыт Саратовской области показывает, что построение «тройственного союза» работников, работодателей и администрации – это правильно поставленный вопрос, который может быть последовательно решен.

Таким образом, социальная ответственность – это обязательство бизнеса осуществлять добровольный вклад в развитие общества, включая социальную, экономическую и экологическую сферы, принятое компанией сверх того, что требуют закон и экономическая ситуация. При этом социальная ответственность – это действительно ведущий фактор для развития территорий присутствия компаний. Основные векторы социальных программ компаний, направленных на внешнее сообщество, отражают базовые аспекты социально-экономического развития. Поэтому выстраивание механизмов взаимодействия компаний и местных органов власти должно являться одним из приоритетов развития социальной ответственности на локальном уровне. Социально ответственное поведение компаний может стать движущей силой социально-экономического развития региона и России в целом.

Список литературы

1. *Благов Ю.* Генезис концепции корпоративной социальной ответственности // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5. Экономика. 2006. Вып. 2. С. 3–24.
2. Корпоративная социальная ответственность : управленческий аспект / под общ. ред. И. Ю. Беляевой. М. : КНОРУС, 2008. 504 с.
3. *Канаева О.* Корпоративная социальная ответственность : формирование концептуальных основ // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5. Экономика. 2009. Вып. 2. С. 25–38.
4. Бизнес как субъект социальной политики : должник, благодетель, партнер? / отв. ред. С. В. Шишкин. М. : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2005. 324 с.
5. *Соболева И.* Социальная ответственность бизнеса : глобальный контекст и российские реалии // Вопр. экономики. 2005. № 10. С. 90–102.
6. *Лапина Н.* Социальная ответственность бизнеса : какое будущее для России? // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 6. С. 31–38.
7. Корпоративная социальная ответственность : обзор на троих. URL: <http://www.cfin.ru> (дата обращения: 05.03.2013).
8. Бизнес и власть : социальное партнерство и социальная ответственность. URL: <http://www.csrjournal.com> (дата обращения: 05.03.2013).

Stage of Development and Risks of the Social Responsibility of Companies in Russia

E. V. Porezanova

Saratov State University,
83, Astrahanskaya, Saratov, 410012, Russia
E-mail: porezanova.elena@yandex.ru

Introduction. In modern conditions the great importance is the problem of social responsibility of companies. It is necessary to analyze the stage, development trends and risks of social responsibility. This determines the importance of research. **Theoretical analysis.** Social responsibility is a complex of the actions connected with the values of companies and fo-



cused on sustainable business development. Her risk are: legal, political, economic, environmental, social and labor. **Discussion of results.** It is necessary to implement an integrated approach to social responsibility as a response to systems nye calls. In the regions implemented the threefold model of interaction between employees, employers and regional authorities. **Key words:** social responsibility, corporate response-responsible, socially responsible behaviour of companies.

References

1. Blagov Yu. Genesis kontseptsii korporativnoi sotsial'noi otvetstvennosti [Genesis of the concept of corporate social response doe]. *Vestnik of Saint.-Petersburg University. Ser. 5. Economics*, 2006, iss. 2, pp. 3–24.
2. *Korporativnaia sotsialnaia otvetstvennost: upravlencheskii aspekt*: pod obsch. red. I. Yu. Belyaevoy [Corporate social responsibility: management dimension. Ed. by Y. Yu. Belyaeva]. Moscow, KNORUS, 2008. 504 p.
3. Kanaeva O. Korporativnaia sotsial'naia otvetstvennost': formirova-nie kontseptual'nykh osnov [Corporate social responsibility: the formation of conceptual frameworks]. *Vestnik of Saint.-Petersburg University. Ser. 5. Economics*, 2009, iss. 2, pp. 25–38.
4. *Biznes kak sub'ekt sotsialnoy politiki: dolzhnik, blagodel, partner?* [Business as a subject of social policy: debtor, benefactor, partner? Ed. S. V. Shishkin]. Moscow, Publ. house HSE, 2005. 324 p.
5. Soboleva I. Sotsial'naia otvetstvennost' biznesa: global'nyi kontekst i rossiiskie realii [Social responsibility: global context and Russian realities]. *Voprosy ekonomiki*, 2005, no. 10, pp. 90–102.
6. Lapina N. Sotsial'naia otvetstvennost' biznesa: kakoe budushchee dlia Rossii? [Social responsibility of business: what future for Russia?]. *World economy and international relations*, 2006, no. 6, pp. 31–38.
7. *Korporativnaia sotsial'naia otvetstvennost': soobrazim na troikh* (Corporate social responsibility: conformed to the three). Available at: <http://www.cfn.ru> (accessed 5 March 2014).
8. *Biznes i vlast': sotsial'noe partnerstvo i sotsial'naia otvetstvennost'* (Business and government: social partnership and social responsibility). Available at: <http://www.csrjournal.com> (accessed 5 March 2014).

УДК 332.14

ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВА НА ПРИМЕРЕ ВНУТРИГОРОДСКИХ ТУРИСТСКИХ КОМПЛЕКСОВ И ТУРИСТСКИХ КЛАСТЕРОВ

И. С. Ткачева

аспирант кафедры международного туризма и менеджмента,
Кубанский государственный университет, Краснодар
E-mail: irina23region@mail.ru.

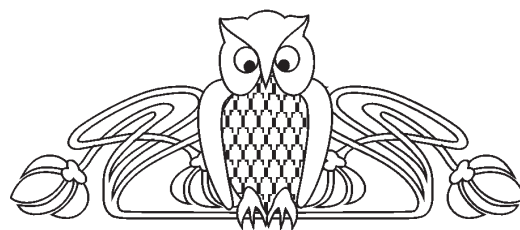
А. И. Евстафьев

кандидат экономических наук, начальник отдела маркетинга
и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности,
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: artem-ivanovich@yandex.ru.

Д. В. Максимов

кандидат географических наук,
доцент кафедры международного туризма и менеджмента,
Кубанский государственный университет, Краснодар
E-mail: dvmaksimov68@mail.ru.

Введение. Установление капиталистического общественного устройства в нашей стране привело в 1990-х и 2000-х гг. к коренной трансформации внутригородской сферы обслуживания и туризма. Изменения затронули характер пространственного распределения, общую конфигурацию хозяйственных связей, систему их управления, что породило острые социальные и экономические проблемы. **Методология.** Теория территориальных туристских комплексов, создававшаяся выдающимися советскими экономистами Н. Н. Колосовским, И. В. Зориним в условиях планомерного хозяйства, сегодня оказалась полно-



стью непригодной. На вооружение под влиянием трудов М. Портера и Ф. Г. Гиддинга была взята концепция формирования туристских кластеров как основная модель территориальной организации хозяйства в условиях рынка. **Анализ.** На примере Краснодара с привлечением данных социологического опроса, сведений из официальных источников, градостроительных документов и отчетов научных учреждений показывается, что сложившаяся практика туристского бизнеса не способствует образованию кластеров, а, напротив, тормозит кооперацию, усиливает непродуктивную конкуренцию, разлагает привыч-



ные, социально неконфликтные формы отдыха, что сводит на нет все выгоды рыночного регулирования. **Выводы.** Требуется вмешательство органов власти, которым должны в существенной степени подчиниться вопросы размещения объектов обслуживания в городском пространстве.

Ключевые слова: территориальная организация хозяйства, туристская отрасль, туристский кластер, туристский комплекс.

Введение

Многолетний анализ туристской отрасли Краснодарского края, отраженный в ранее опубликованной статье [1], установил неразрывную взаимосвязь между современным этапом развития городского гостиничного хозяйства и целым клубком существующих, на первый взгляд самих по себе, социально-экономических противоречий городского развития – территориальной общественной сегрегацией, неустойчивостью рекреационной деятельности, коммерческой несостоятельностью ряда объектов обслуживания населения. Узловой предстала проблема нерационального размещения объектов туристского обслуживания в городском пространстве. Эта линия была продолжена в другой нашей работе [2] с опорой на картографический и статистический материал, в том числе включающий результаты авторского социологического исследования, из которого следовало, что проблема размещения гостиничного хозяйства и сферы обслуживания Краснодарского края может быть рассмотрена в двух плоскостях: как проблема отрицательной рыночной конкуренции между объектами обслуживания и как проблема обостряющейся пространственной конкуренции между людьми.

Наш дальнейший анализ призван показать, что решающее значение в выявлении причин этих проблем имеет анализ пространственной трансформации туристской отрасли: формирование внутригородских *туристских кластеров* на основе существовавших ранее внутригородских *туристских хозяйственных комплексов*.

Методология

Обратимся к классическим представлениям о соответствующих различным подходам типам внутригородских территориально-хозяйственных структур. Теория хозяйственных комплексов в пространственном планировании туристической отрасли была разработана в рамках советской экономической географии. В ней обосновывались взгляды на формирование системы территориальных туристско-рекреационных комплексов (ТТРК), создаваемой в рамках директивного типа управления народным хозяйством в СССР и странах социалистического лагеря. Можно выделить следующие особенности этой системы [3]:

– ТТРК создавались в соответствии с укрупненными показателями развития санаторно-курортной отрасли и оздоровления населения, что фиксировалось в пятилетних планах, которые разрабатывали институты Госплана;

– организации, входящие в состав ТТРК, неукоснительно подчинялись органам власти и ведомственным учреждениям (характер взаимодействия органов власти и хозяйственных организаций красноречиво отражается в фразе И. В. Сталина: «Наши планы есть не планы-прогнозы, не планы-догадки, а планы-директивы» [4, с. 327]);

– ТТРК развивалась в строгом соответствии с планировочными документами архитектурно-инженерных служб и профильных (лечебно-медицинских, эколого-природных, историковедческих, этнологических, физкультурно-спортивных и пр.) научно-исследовательских институтов (генеральные планы разрабатывали НИИ Гипрогор и НИИ Гипрозем, схему размещения производительных сил разрабатывал институт СОПС – Совет по организации производительных сил, и т.д.).

Оформилась специфическая отрасль знания – курортология, наука об организации и управлении курортными территориями – как самостоятельная дисциплина в рамках экономической географии. Методологической основой курортологии служили теория районирования и теория хозяйственных систем (Н. Н. Колосовский предложил концепцию народнохозяйственного районирования, активно развивавшуюся в 1920–1930-е гг., И. В. Зорин – концепцию рекреационных систем, взятую на вооружение в 1970-е гг. [5, 6]).

Теория кластеров в пространственном планировании туристской отрасли зародилась как результат недееспособности советских ТТРК в условиях рынка. Кластеры как саморегулируемые территориальные структуры, объединяющие самостоятельные и соревнующиеся предприятия туристской отрасли, призваны решить задачи развития курортных локаций. Крупный разработчик теории кластеров – М. Портер – основал свой подход на положениях трудов Ф. Г. Гиддинга, выделившего функции кластеров в человеческих сообществах: подражание и кооперация [7, 8]. Предприятия кластера самоорганизуются в единую хозяйственную систему – функция кооперации. Принцип самоорганизации основан на схожести технологии и процессов – функция подражания. В данных условиях (условиях кооперации и подражания) ускоренно развивается способность перенимать лучший опыт и вступать во все более сложные хозяйственные связи друг с другом.



Несмотря на то что труды Н. Н. Колосовского и И. В. Зорина сегодня не изучаются практиками государственного регулирования, отдельные понятия их теории употребляются по привычке. Такими практикаблями, не несущими в себе истинного смысла и не отражающими реальности, выступают, например, словосочетания «гостиничный комплекс», «туристско-рекреационный комплекс» и т.п. Здесь игнорируется главная особенность, отличающая *хозяйственный комплекс* от других форм территориальной организации хозяйства: наличие подсистем управления и обеспечения хозяйственной деятельности в составе единого центра планирования деятельности, единой инженерной, транспортной и строительной инфраструктуры, единой структуры подготовки рабочей силы, научных учреждений. Это обстоятельство накладывает ограничение на использование сложившегося методологического аппарата. Поэтому в данной работе мы вынуждены опереться на более выверенную и адекватную текущей ситуации концептуальную основу, представленную теорией современного градостроительного анализа (анализ землепользования, оценка интенсивности использования территорий), теорией социологических исследований (опросов городских жителей) и концепцией стратегического планирования.

Анализ

В результате перехода на рыночные отношения резко изменились условия хозяйствования организаций, входящих в состав территориальных комплексов.

Во-первых, в 1991–1993 гг. наступил кризис подсистемы управления туристскими комплексами, выразившийся в фактическом упразднении большинства функций государственных органов власти, ответственных за развитие туристско-рекреационной деятельности.

Во-вторых, с 1993 по 1996 г. прошла приватизация (разгосударствление) санаторных, гостиничных и туристских предприятий, большинства объектов внутригородского развлекательного и рекреационного обслуживания; появился класс частных собственников на эти объекты.

В-третьих, возникшая естественная частнопредпринимательская конкуренция к концу 1990-х гг. в целом насытила рынок предложением всего спектра туристских услуг.

В результате этих процессов территориальное и отраслевое развитие подверглось беспрецедентной хаотизации, последствия которой сохранили свою силу по сегодняшний день. Так, резко сократилось количество посетителей популярных ранее местностей при бурном, ничем не сбалансированном спросе на другие местности (табл. 1).

Таблица 1

Распределение ответов жителей Краснодара об их представлении по поводу изменения посещаемости рекреационных территорий города за последние 10–15 лет

Территории рекреационного, развлекательного, прогулочного назначения	Посещаемость территорий, % опрошенных			
	уменьшилась	увеличилась	не изменилась	затруднились ответить
<i>Парки</i> Парк «40 лет Победы», Первомайский парк, парк им. М. Горького, парк «30 лет Октября», парк на Затоне, дендрарий	65	15	19	1
<i>Скверы</i> Сквер им. Г. К. Жукова, сквер им. В. И. Ленина, сквер вокруг озер Карасун и др.	57	12	16	15
<i>Архитектурно-парковые ансамбли</i> Фонтан у кинотеатра «Аврора» и др.	61	14	11	14
<i>Торгово-развлекательные комплексы</i>	0	88	12	0
<i>Кинотеатры</i>	21	43	24	12
<i>Кафе, рестораны</i> На ул. Ставропольской, на ул. Красной.	35	31	23	11

Примечание. Таблица составлена на основе авторского социологического опроса 100 жителей Краснодара в ходе бесповторного случайного отбора в парках и торгово-развлекательных комплексах города.



Широко распространилась практика неподконтрольного освоения городских земель, при котором новое строительство объектов обслуживания и туризма оказалось не согласованным с архитектурно-планировочным, инженерным, эстетическим и ресурсным ландшафтом прилегающей территории. Согласно данным о незаконном строительстве и строениях Краснодара, подлежащих демонтажу, лишь на одну дату (01.04.2014 г.) насчитывается более 100

фактов туристско-рекреационного землепользования, грубо не соответствующего архитектурно-строительным требованиям (табл. 2). Следовательно, масштаб всего незаконного строительства города в сфере обслуживания населения и туризма за последние 15–20 лет может исчисляться тысячами подобных фактов. До 15% всего незаконного строительства связано с туристско-рекреационной деятельностью и торговлей.

Таблица 2

Незаконное туристско-рекреационное землепользование Краснодара

Примеры землепользования, грубо не соответствующего архитектурно-строительным требованиям	Все сферы землепользования		Из них			
			туристско-рекреационного назначения и торговли		прочего назначения	
	единиц адресов	%	единиц адресов	%	единиц адресов	%
Незаконное строительство	134	100	20	15	114	85
Строения, подлежащие демонтажу	154	100	66	42	88	68

Примечание. Таблица составлена авторами на основе данных, опубликованных Администрацией муниципального образования город Краснодар, по состоянию на 01.04.2014 г. [9, 10].

Планировочная конфигурация большинства объектов капитального строительства, социально-экономические параметры инвестиционных проектов практически перестали вписываться в рамки и ориентиры, заданные муниципальными программными документами. Так, с состоявшимся вводом в эксплуатацию отеля «Хилтон Гарден» в центральной части Краснодара появилось более 160 гостиничных номеров, ожидаемый в 2014 г. ввод «Марриотт» даст еще 260 номеров. Общий гостиничный фонд в этом районе города составит около 1560 номеров (или примерно 4,5 тысячи мест размещения), что по состоянию на 2014 г. почти на 400 мест превышает планы застройки, составленные в 2007 г. на период до 2025 г. [11]. Надо отметить, что планы застройки Краснодара объектами обслуживания населения неоднократно корректировались в сторону увеличения по результатам фактически достигнутого объема нового строительства, который всегда превышал намеченные ранее ориентиры.

Сам характер территориального развития в отдельных локациях под влиянием незапланированных и неучтенных миграционных, экологических, трудовых факторов приобрел характер деструкции: коренным образом изменились численность, этнический и социальный состав населения городских локаций с активно развивающейся отраслью туристского и рекреационного обслуживания, перестала справляться со своими задачами чрезмерно перегруженная транспортная и коммунальная инфраструктура [12].

В этих условиях отдельные предприятия начинают бороться за право использования общегородских ресурсов, за привлечение отдыхающих и инвесторов. В результате не обеспечивается экономия за счет объединения хозяйственных процессов различных предприятий в единую услугу по принципу общности потребителей. Новое строительство никак не согласовывает общих интересов всех предприятий индустрии гостеприимства в оптимизации пространственных перемещений отдыхающих. Очевидно, что приращение рекреационной валентности территории возможно лишь в случае, когда новые объекты строительства вписываются в существующие хозяйственные связи. В таком случае наблюдается и увеличение разнообразия предоставляемых услуг, и снижение цен. Когда же новое строительство лишь перераспределяет потоки туристов и отдыхающих, рекреационное развитие в целом тормозится. В результате территории города не наращивают, а постепенно утрачивают рекреационную привлекательность.

Бизнес при этом испытывает удвоенную нагрузку. С одной стороны, отсутствие эффективных кооперационных связей становится одним из главных ограничений на проведение в жизнь крупных проектов (инвестор привыкает финансировать лишь точечные проекты) [13], с другой стороны, риск внезапного изменения локальных конкурентных условий повышает стоимость заимствований и привлекаемых инвестиций [14].



Все агрессивнее ведут себя собственники отдельных объектов туристского обслуживания, интересы которых стали отстаивать местные органы власти, ожесточилась внутриотраслевая недобросовестная конкурентная борьба, начинают формироваться локальные субэтнические отраслевые объединения: мини-монополии, тресты, картели, кланы. В таких условиях формируются следующие дисбалансы, отмечаемые в научно-исследовательских работах профильных научных учреждений Краснодарского края [15]:

- временная и пространственная непредсказуемость и неустойчивость потока отдыхающих;
- несоответствие низкого качества рекреационных услуг их высокой стоимости;
- изменчивость предпочтений отдыхающих;
- в целом низкая лояльность малого предпринимательства территориальным органам власти;
- высокие инвестиционные риски и т.д.

В результате современные российские туристские кластеры отличаются как от советских ТТРК, так и от зарубежных туристских кластеров: с одной стороны, неприменимы методы директивного планирования, с другой – неэффективны методы самоорганизации и саморегулирования.

При этом не стоит забывать, что в рамках концепции кластерообразования и в России, и в странах Запада вообще не предполагается решение следующих задач:

- социокультурное развитие населения;
- размещение новых туристских объектов в интересах общества.

Недостаточность мер регулирования туристской отрасли с помощью образования кластеров осознается даже в органах власти, которые на протяжении последних 20 лет обычно выступали за разгосударствление экономики. Доказательством служит следующий отрывок из Федеральной целевой программы развития туризма: «Преодоление указанных отраслевых ограничений невозможно только за счет использования действующих рыночных механизмов без активного координирующего участия со стороны государства, которое в настоящее время носит фрагментарный характер (выделено нами. – авт.) и не оказывает решающего влияния на позитивное изменение ситуации. В ближайшей перспективе недостаточность государственной поддержки в сфере туризма в Российской Федерации может привести к: дальнейшему снижению конкурентоспособности российского туристского продукта, снижению внутренних и въездных туристских потоков, снижению уровня занятости населения в сфере туризма и смежных отраслях, увеличению выездного туристского потока и ухудшению платежного баланса страны» [16].

Выводы

Проведенный анализ позволяет сформулировать внутреннее противоречие современного этапа развития сферы обслуживания и гостеприимства российских городов: с одной стороны, всевозрастающая строительная активность основывается исключительно на индивидуальных инвестиционных ожиданиях владельцев создаваемых объектов обслуживания населения и временного размещения туристов, что вызывает острую ценовую конкуренцию их между собой; с другой стороны, коллективный характер оказания услуг гостеприимства требует тесного кооперационного взаимодействия всех предприятий отрасли. В условиях ускоренного количественного роста индустрии гостеприимства это противоречие обостряется настолько, что возникает реальный риск исчезновения благоприятной среды городской жизнедеятельности.

Вследствие этого на территории Краснодар сформировалась нетипичная территориально-хозяйственная структура туристской отрасли. Ее отличительная особенность заключается в том, что она не представляет собой ни территориальный туристский комплекс, ни туристский кластер.

Главными тормозящими формирование кластера факторами выступают, как это было выявлено в наших ранних работах, усиливающиеся с ростом значения сферы услуг внутригородские территориальные диспропорции, приводящие в движение все городское население по поводу поиска мест отдыха, что постоянно нарушает кратковременно складывающийся баланс интересов местного населения и гостей внутренней городской территории. В условиях отсутствия единого координирующего центра, центра планирования и управления хозяйственной деятельностью объектов туризма и торговли данные факторы отрицательно сказываются на развитии бизнеса рекреационных усл.

Переходная российская экономика не стимулирует бизнес к активным согласованным действиям по организации пространства города. Напротив, типична картина избегания сотрудничества по вопросам развития, неограниченная самостоятельность нового строительства, нередко приводящая к разорению хозяйствующих субъектов или удлинению срока окупаемости. В таких условиях, в условиях саморегулятивной дисфункции российской переходной экономики, использование традиционных для западных стран мягких методов регулирования туристских кластеров терпит сокрушительное поражение. Требуется реализация следующих мер по развитию государственного управления территориями:

- разработка особых технологий инициации и поддержки бизнес-проектов с согласованием



разрозненных интересов всех участников рекреационной деятельности и жителей города;

– разработка методов управления пространственной организацией рекреационных территорий в условиях рынка (через правила землепользования и застройки (ПЗЗ), государственно-частное партнерство (ГЧП), смешанную собственность на землю, государственные инвестиционные проекты);

– упорядочение инвестиционного освоения мест городской рекреации на основе принуждения предпринимателей к размещению объектов обслуживания в заданных локациях городского пространства.

Список литературы

1. Ткачева И. С. Экономико-географическая характеристика пространственного развития сферы обслуживания и туризма крупного города // Изв. вузов «Северо-Кавказский регион». Ростов н/Д, 2013. № 3. С. 95–100.
2. Ткачева И. С. Подходы к анализу и организации трансформации городского пространства в контексте развития индустрии развлечений и торговли // Изв. вузов «Северо-Кавказский регион». Ростов н/Д, 2013. № 5. С. 84–89.
3. Мироненко Н. С., Твердохлебов И. Т. Рекреационная география. М., 1981. 207 с.
4. Сталин И. В. XV Съезд ВКП(б). Политический отчет ЦК // Сталин И. В. Полн. собр. соч. : в 18 т. М., 1946–2006. Т. 10. 440 с.
5. Колосовский Н. Н. Теория экономического районирования. М., 1997. 322 с.
6. Зорин И. В., Каверина Т. П., Квартальнов В. А. Туризм как вид деятельности. М., 2005. 299 с.
7. Портер М. Конкурентная стратегия : Методика анализа отраслей и конкурентов. СПб., 2011. 344 с.
8. Гиддингс Ф. Г. Основания социологии. Анализ явлений ассоциации и социальной организации. М., 2012. 431 с.
9. Перечень самовольно размещенных сооружений, подлежащих перемещению (демонтажу) по состоянию на 01.04.2014 // Администрация муниципального образования город Краснодар : [сайт]. URL: <http://krd.ru/upravlenie-munitsipalnogo-kontrolya/perechen-vremennykh-sooruzheniy/> (дата обращения: 08.04.2014).
10. Перечень земельных участков, на которых возведены или возводятся застройщиками без разрешительных документов или с отклонениями от параметров выданного разрешения на строительство дома и таунхаусы, по состоянию на 01.04.2014 // Администрация муниципального образования город Краснодар : [сайт]. URL: <http://krd.ru/upravlenie-munitsipalnogo-kontrolya/perechen-zemelnykh-uchastkov/> (дата обращения: 08.04.2014).
11. Проект планировки центральной части г. Краснодара : Основные положения / Российский государственный научно-исследовательский и проектный институт Урбанистики. Краснодар, 2007. 42 с.
12. Максимов Д. В., Мищенко А. А., Мищенко Т. А. Современное состояние рекреационного комплекса и его влияние на экологическую обстановку Черноморского побережья Краснодарского края // Изв. вузов «Северо-Кавказский регион». Ростов н/Д, 2010. № 1. С. 106–108.
13. Евстафьев А. И., Петрухин А. О. Стратегии инвестирования в недвижимость на внутреннем и иностранном рынках // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2013. Т. 13, вып. 3(2). С. 412–420.
14. Кизим К. А., Кизим А. А. Страхование финансовых рисков предпринимательской деятельности : проблемы и пути их решения // Финансы и кредит. 2006. № 30. С. 58–60.
15. Исследование курортных территорий Краснодарского края с целью разработки и апробации методики определения численности отдыхающих на муниципальном уровне : Отчет о проведении методологического исследования / Географический факультет КубГУ. Краснодар, 2011. 270 с.
16. О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 гг.)» : постановление Правительства РФ № 644 от 02.08.2011 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Territorial Organization of Industry by Example of City's Tourist Complexes and Tourist Clusters

I. S. Tkacheva

Kuban State University,
149, Stavropolskaya, Krasnodar, 350040, Russia
E-mail: irina23region@mail.ru

A. I. Evstafiev

Yuri Gagarin State Technical University of Saratov,
77, Politechnicheskaya, Saratov, 410054, Russia
E-mail: artem-ivanovich@yandex.ru

D. V. Maksimov

Kuban State University,
149, Stavropolskaya, Krasnodar, 350040, Russia
E-mail: dvmaksimov68@mail.ru

Introduction. The changing in social structure of our country in the early 1990s led to changes in the spatial distribution of intercity service sector and tourism. Radical transformation affected either territorial economic ties or tourism industry management system.



Methodology. As a consequence, the theory of territorial tourist complexes became unsuitable. The concept of tourism clusters was found instead of it but with a delay of 10–15 years. **Analysis.** We show that the current practice of land use and tourism business cannot promote the clusters formation, but on the contrary: cooperation inhibits, unproductive competition intensifies, the usual forms of social comfort recreation decomposes. We use as the example Krasnodar with sociological survey data, data from official sources, urban planning documents and reports from scientific institutions. **Conclusions.** The intervention of the authorities is required. It shall organize the urban placement of all service facilities.

Key words: territorial economy organization, tourist industry, tourist cluster, tourist complex.

References

1. Tkacheva I. S. Ekonomiko-geograficheskaya karakteristika prostranstvennogo razvitiya sferi obsluzhivaniya I turizma krupnogo goroda [Economic and geographic characteristics of the spatial development of the service sector and tourism in large city]. *Proceedings of the higher educational institutions «The North Caucasus»*. Rostov na Donu, 2013, no 3, pp. 95–100.
2. Tkacheva I. S. Podhodi k analizu i organizacii transformacii gorodskogo prostranstva v kontekste razvitiya industrii razvlecheniya i torgovli [Approaches to the analysis and organization of urban space transformation in the context of the development of entertainment and trade industry]. *Proceedings of the higher educational institutions «The North Caucasus»*. Rostov na Donu, 2013, no 5, pp. 84–89.
3. Mironenko N. S., Tverdohlebov I. T. *Rekreacionnaya geografiya* [Recreational geography]. Moscow, 1981. 207 p.
4. Stalin J. V. XV Kongress KPSS(b). Politicheskij otchet CK [XV Congress of the CPSU(b). Political Report of the Central Committee]. *Stalin J. V. Complete Works: in 18 vol.* Moscow, 1946–2006. Vol. 10. 440 p.
5. Kolosovskiy N. N. *Teoriya ekonomicheskogo raionirovaniya* [The theory of economic regionalization]. Moscow, 1997. 322 p.
6. Zorin I. V., Kaverina T. P., Kvartalnyi V. A. *Turizm kak vid deyatelnosti* [Tourism as an activity]. Moscow, 2005. 299 p.
7. Porter M. *Konkurentnaya strategiya: metodi analiza otrasley i konkurentov* [Competitive Strategy: Technique Analyzing Industries and Competitors]. St.-Petersburg, 2011. 344 p.
8. Giddings F. G. *Osnovaniya sociologii: analiz yavleniy associacii i socialnoy organizacii* [Bases of sociology. Analysis of the phenomena of association and social organization]. Moscow, 2012. 431 p.
9. Perechen samovolno vozvedennih sooruzheniy (The list of the illegal structures at 01.04.2014). *Administration of Krasnodar City*. Available at: <http://krd.ru/upravlenie-munitsipalnogo-kontrolya/perechen-vremennykh-sooruzheniy/> (accessed 8 April 2014).
10. Perechen zemelnykh uchastkov, na kotorih vozvedeni nezakonno doma i taunhausi (The list of the land, on which houses and townhouses are erected or constructed by developers without permits or with deviations from the parameters of the authorization for the construction at 01.04.2014). *Administration of Krasnodar City*. Sait. Available at: <http://krd.ru/upravlenie-munitsipalnogo-kontrolya/perechen-zemelnykh-uchastkov/> (accessed 8 April 2014).
11. *Proekt planirovki centralnoi chaste Krasnodara: Osnovnie pologeniya* [The project planning of Krasnodar city: Basics]. Russian State Scientific [Research and Design Institute of Urban Studies]. Krasnodar, 2007. 42 p.
12. Maksimov D. V., Mishchenko A. A., Mishchenko T. A. *Sovremennoe sostoyanie rekreacionnogo kompleksa I ego vliyanie na ekologicheskuyu obstanovku Chernomorskogo poberegija Krasnodarskogo kraja* [Current state of recreational complex and its impact on the environment of the Black Sea coast of Krasnodar region]. *Proceedings of the higher educational institutions «The North Caucasus»*. Rostov na Donu, 2010, no. 1, pp. 106–108.
13. Evstafev A. I., Peretrukhin A. O. *Strategii investirovaniya v nedvigimost na vnutrennem i inostrannom rinke* [Strategy of investing in real estate in the domestic and foreign markets]. *Izv. Saratov Univ. New Ser. Ser. Economics. Management. Law*, 2013, vol. 13, iss. 3(2), pp. 412–420.
14. Kizim K. A., Kizim A. A. *Strahovanie finansovih riskov predprinimatelskoi deyatelnosti: problem i puti ih resheniya* [Financial insurance of business: problems and solutions]. *Finance and credit*, 2006, no. 30, pp. 58–60.
15. *Issledovanie kurortnih territoriy Krasnodarskogo kraja s celyu razrabotki i aprobacii metodiki opredeleniya chislennosti otdihayuschih na municipalnom urovne* [Study resort territories of Krasnodar Region with the aim of developing and testing the methodology for determining the number of vacationers at the municipal level : Report on methodological research]. Faculty of Geography of Kuban State University. Krasnodar, 2011. 270 p.
16. O federalnoi celevoy programme «Razvitie vnutrennego I vezdnogo turizma v Rossiyskoy Federacii (2011–2018 gg.)». (Federal Target Program «Development of domestic tourism in the Russian Federation (2011–2018)»). RF Government Decree № 644 of 02.08.2011. ATP «Consultant» [electronic resource].

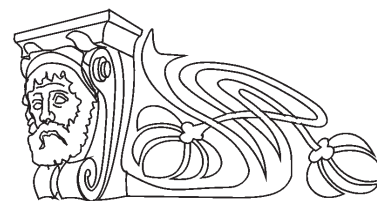


УДК 332

СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

М. А. Новоселова

соискатель кафедры финансов и кредита,
Саратовский государственный университет
E-mail: mariya_nov@mail.ru



Введение. Государственно-частное партнерство является одним из действенных механизмов эффективного развития рыночной экономики для привлечения ресурсов и капиталов частного бизнеса к финансированию общественного сектора экономики, осуществлению крупных проектов развития инфраструктуры, внедрению наукоемких технологий. **Теоретический анализ.** На основании исследования различных точек зрения, существующих в мировой научной литературе и практике государственного управления экономикой, в статье предложено определение ГЧП как особой системы сотрудничества между публичной властью и частным сектором, неотъемлемыми атрибутами которой являются институционально определенные национальные модели, формы, схемы и механизмы установления и реализации конкретных организационно-экономических и имущественно-хозяйственных отношений, присущих им видов деятельности и социальных ролей, осуществляемых в общественных интересах на условиях, экономически и социально выгодных для всех участников таких отношений. **Результаты.** Отсутствие общепринятого и четко законодательно определенного подхода к трактовке понятия ГЧП, неразвитость законодательной базы, а также практика и традиции государственного управления являются существенными барьерами на пути развития механизма ГЧП в России. Для развития ГЧП выявлена необходимость изменения системы стратегического и долгосрочного финансового планирования со стороны государства, разработка и внедрение системы гарантирования инвестиций частного сектора, вложенных в объекты государственной собственности, разработка системы мониторинга проектов ГЧП, инструментария оценки их экономической эффективности, совершенствование законодательной базы, эффективное взаимодействие партнеров – государства и бизнеса.

Ключевые слова: региональные проекты, государственно-частное партнерство.

Введение

Современное экономическое и политическое развитие России определяется не только вековым национальным опытом нашей страны, но и влиянием зарубежных механизмов, технологий, международных политических и экономических тенденций. Одним из широко применяемых в мировой практике механизмов, используемых для достижения поставленных государственных целей, является взаимодействие между органами государства и частным бизнесом, получившее название «государственно-частное партнерство» (ГЧП). Данное партнерство в мировом сообществе рассматривается как один из действенных

механизмов эффективного развития рыночной экономики посредством привлечения ресурсов и капиталов частного бизнеса к финансированию общественного сектора экономики, осуществлению крупных проектов развития инфраструктуры, внедрению наукоемких технологий.

На сегодняшний день в нашей стране вследствие определенных бюджетных ограничений имеется дефицит полноценного финансирования публичной инфраструктуры субъектов Российской Федерации и муниципальных образований исключительно за счет бюджетных средств. При этом, несмотря на повышенный интерес властей к успешному взаимодействию с бизнесом и привлечению частных инвестиций, в российской практике механизм ГЧП в государственном управлении используется недостаточно, что обуславливает актуальность анализа проблем применения инструментов ГЧП с целью формирования эффективной экономической политики, развития промышленности, социальной инфраструктуры Российской Федерации.

Теоретический анализ

ГЧП – это соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и повышения эффективности бюджетного финансирования [1].

В общем смысле ГЧП – это форма взаимодействия сторон, государства и бизнеса, для реализации совместных проектов в сфере публичных интересов государства. Проекты ГЧП реализуются в тех сферах, где вложение средств предполагает высокий риск и долгие сроки окупаемости, но в то же время является необходимым с точки зрения социально-экономического развития государства (инфраструктура, ЖКХ, строительство).

Можно отметить две ключевые характеристики ГЧП – совместное предоставление ресурсов для проекта и совместное разделение рисков и ответственности за результат.

Наиболее активными рынками проектов ГЧП сегодня являются Великобритания, США, Ирландия, Израиль, Франция, Италия, Германия,



Япония. Сферы применения партнерств в этих странах очень разнообразны: это, прежде всего, инфраструктура, ЖКХ, дороги, образование, медицина и др.

Классическим примером в мировой практике является опыт Великобритании, где разработана специальная форма контракта с четко прописанными условиями привлечения частного бизнеса к участию в предоставлении общественных услуг, за которые отвечают национальное правительство, региональные власти или муниципалитет (образования, здравоохранения, охраны окружающей среды, транспортной доступности и обороноспособности). Осуществляемый проект должен реализовать заранее установленные сторонами выходные параметры, определяемые в терминах качества и эффективности, относящихся к публичной услуге. Такие проекты, как правило, рассчитаны на длительный срок осуществления, в течение которого заказчик (тот или иной орган государственной или муниципальной власти) рассчитывается с частным бизнесом за произведенные работы (модель «платит бюджет») или же предоставляет возможность окупить инвестиции путем предоставления платных услуг потребителям, как правило, регулируемых услуг (модель «платит потребитель») [2].

В мировой практике к числу наиболее сложившихся и распространенных форм партнерства государства и бизнеса относятся: концессия, контракт, аренда, соглашение о разделе продукции, совместное предприятие. После первого успешного применения механизмов ГЧП опыт организации партнерства диссеминируется во многие стратегически значимые сферы экономики.

В литературе иногда под ГЧП подразумевают отношения между государством и частным бизнесом в виде реализации целевых программ или госзакупок. Следует отметить, что это взаимодействие в рамках ГЧП-проектов отличается от конкурсных процедур прямых государственных закупок в процессе передачи частному бизнесу финансирования, проектирования, строительства и предоставления услуг потребителям по направлениям государственных нужд. В отличие от них участники ГЧП преследуют достижение общих целей и объединяют для этого финансовые, организационные, технологические ресурсы, а также принимают на себя и распределяют между собой риски реализации проекта. Поэтому софинансирование является ключевым признаком ГЧП.

Для государственно-частного партнерства разработано множество определений, раскрывающих его сущность в России. По мнению многих представителей отечественной экономической

мысли, ГЧП является многоаспектной категорией, поэтому всю специфику этого явления нельзя выразить одним конкретным определением.

В трудах В. Г. Варнавского государственно-частное партнерство определяется как полноценная замена программ приватизации, позволяющая реализовать потенциал частнопредпринимательской инициативы, с одной стороны, и сохранить контрольные функции государства в социально значимых секторах экономики, с другой. С точки зрения В.Г. Варнавского, ГЧП – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг [3, с. 34–37].

В то же время термин «альянс» не совсем точно отражает сущность ГЧП. В «Современном толковом словаре русского языка» ставится знак тождества между терминами «союз» и «содружество». Д. М. Амуниц исходит из менталитета современного российского общества, в сознании которого трактовка сущности ГЧП в качестве альянса (союза, тесного соединения) будет ассоциироваться со «сращиванием» государства (власти) и частного капитала. По его мнению, ГЧП – это специфическая, различных видов форма взаимодействия государства и частного сектора в сфере экономики. основополагающей чертой такого сотрудничества является сбалансированность интересов, прав и обязательств сторон в процессе его реализации [4].

Е. Коровин понимает ГЧП как «среднесрочное или долгосрочное сотрудничество между общественным и частным сектором, в рамках которого происходит решение политических задач на основе объединения опыта и экспертизы нескольких секторов и разделения финансовых рисков и выгод» [5].

Также актуальна трактовка ГЧП А. Г. Зельднером, предложившим системный подход к определению ГЧП. В теоретическом плане партнерство – самостоятельная экономическая категория. Как экономическая категория, партнерство отражает производственные отношения, по сути, отношения, складывающиеся в процессе производства, обмена, распределения. С общенациональных позиций становление и развитие государственно-частного партнерства следует рассматривать как процесс, формирующий толерантное отношение между государством, бизнесом и институтами гражданского общества, направленное на достижение социально-



экономической стабильности и национальной безопасности [6].

При этом важнейшей функцией ГЧП выступает участие партнеров в интеграционной схеме по созданию конечной продукции и в производственной цепочке по созданию добавленной стоимости. Это дает возможность использовать все те преимущества, которые обеспечивает как сам процесс интеграции и кооперации, позволяющий за счет сложения сил и средств снизить риски каждого из партнеров по ГЧП, так и синергетический эффект, который возникает в процессе партнерства.

Модели и структура ГЧП разнообразны, однако «классическими» характеристиками государственно-частного партнерства являются:

- экономическая эффективность;
- масштабность ГЧП-проекта для экономического развития региона его реализации;
- реализация проекта без участия государства непривлекательна для частного инвестора;
- высокий мультипликативный эффект;
- роль «катализатора» развития отрасли;
- обеспечение увеличения бюджетного налогового денежного потока за счет развития экономики территории.

Основополагающие признаки ГЧП-проектов, представляющие наибольший интерес для бизнеса, это объединение вкладов партнеров для достижения общих целей и распределение между сторонами ГЧП расходов и рисков, а также участие в использовании полученных результатов [7, с. 148].

С позиции организационного механизма ГЧП – это система институтов и механизмов, учитывающая региональную, муниципальную, отраслевую и ведомственную специфику и направленная на взаимодействие партнерских отношений в виде договора, соглашения, контракта с взаимными обязательствами, распределительными отношениями, хеджированием рисков, предполагающая совместную деятельность субъектов рыночных отношений. При таком подходе у частного бизнеса возникает интерес вкладывать инвестиции и получать гарантированную прибыль. При этом частный сектор заинтересован в привлечении в совместные проекты современных технологий, ноу-хау, эффективного менеджмента. Государство же при этом получает дополнительное финансирование совместных проектов и решает не только инфраструктурные проблемы, обеспечивая эффективное использование бюджетных средств, но и достигает социальной стабильности.

Проведя исследование различных точек зрения, существующих в мировой научной литературе и практике государственного управления

экономикой, на наш взгляд, можно определить государственно-частное партнерство как особую систему сотрудничества между публичной властью и частным сектором, неотъемлемыми атрибутами которой являются институционально определенные национальные модели, формы, схемы и механизмы установления и реализации конкретных организационно-экономических и имущественно-хозяйственных отношений, присутствующих им видов деятельности и социальных ролей, осуществляемых в общественных интересах на условиях, экономически и социально выгодных для всех участников таких отношений.

В России ГЧП является сравнительно новым инструментом объединения усилий государства и бизнеса. Сравнительный анализ оснащенности инструментами ГЧП в России и за рубежом показывает, что в России слабо используются институциональные, правовые и инвестиционные механизмы функционирования ГЧП-проектов.

Результаты

В современных российских условиях ГЧП-проекты сталкиваются с рядом проблем при их реализации. Для привлечения частного капитала в публичную сферу государству необходимо сформировать такой экономический, инвестиционный и организационно-правовой механизм, который бы обеспечивал заинтересованность частных инвесторов и прозрачную процедуру их конкурсного отбора, основанную на эффективной системе критериев оценки предложений участников, позволяющей повысить гарантии успешной реализации ГЧП-проекта, снизить совокупные общественные издержки и производственные риски [8].

Отсутствие общепринятого и четко законодательно определенного подхода к трактовке понятия ГЧП, неразвитость законодательной базы, а также практика и традиции государственного управления являются существенными барьерами на пути развития механизма ГЧП в России.

В действующем законодательстве нет единого федерального закона, который бы определял и регулировал отношения ГЧП, отсутствуют достаточные правовые условия для инвестирования в долгосрочные инфраструктурные проекты в целях улучшения доступности и повышения качества публичных услуг на условиях распределения рисков и привлечения частных инвестиций и компетенций – проекты государственно-частного партнерства.

В российских законах и нормативных актах отсутствует само определение ГЧП. В связи с отсутствием единого федерального закона, регламентирующего отношения между государством и бизнесом, региональные и муниципальные



власти приходят к необходимости введения собственного правового регулирования для создания возможности привлечения частных партнеров в организации инфраструктурного развития на основе принципов государственно-частного партнерства. Таким образом, появляются законы о ГЧП на региональном уровне. С этим связан ряд дефиниций в них.

Также ключевым препятствием для развития ГЧП являются административные барьеры, связанные с решением вопросов землепользования, подведения инженерных сетей, получения разрешительной документации.

Развитие проектов, ориентирующихся на частные инвестиции, требует существенного повышения качества кадров государственно-муниципального управления в сфере ГЧП. В настоящее время квалифицированные кадры, обладающие компетенциями по проектному финансированию на основе ГЧП, в регионах практически отсутствуют. Проблема заключается в том, что сама система государственного управления не создает условий для роста чиновников, а скорее, препятствует этому.

Дополнительной трудностью является то, что в государственной системе нет практики признания ошибок и корректировки принятых решений. За ошибки наказывают, поэтому неверные решения тщательно маскируются в надежде на то, что негативные последствия проявятся лишь со временем и ответственность за них удастся возложить на кого-то другого, что в результате ведет к накоплению ошибок и усугублению последствий.

Взаимодействие между государством и бизнесом носит неравноправный характер отношений. Чиновник изначально обладает большим числом полномочий и не готов к партнерскому взаимодействию. А в том случае, если его действия еще и мотивируются личной материальной заинтересованностью, это неравноправие неизбежно приводит к появлению коррупционных схем, особенно в ситуации непрозрачной схемы принятия решений на стороне государства. Партнерство невозможно без доверия, без прозрачности во взаимоотношениях.

Для развития ГЧП выявлена необходимость изменения системы стратегического планирования со стороны государства, а именно: необходи-

мость долгосрочного финансового планирования; разработка и внедрение системы гарантирования инвестиций частного сектора, вложенных в объекты государственной собственности; разработка системы мониторинга проектов ГЧП, оценки экономической эффективности проектов.

Для дальнейшего развития ГЧП Российской Федерации необходимы доработка и совершенствование законодательной базы, эффективное взаимодействие органов региональной власти и местного самоуправления, подготовка компетентных, бизнес ориентированных и ответственных чиновников, разбирающихся в законах функционирования частного бизнеса, а также целенаправленный долгосрочный стратегический подход к государственному планированию.

Список литературы

1. *Delmon J.* Private Sector Investment in Infrastructure : Project Finance, PPP Projects and Risk / The World Bank and Kluwer Law International. The Netherlands, 2009. 640 p.
2. *Баженов А. В.* ГЧП для инфраструктуры // Экспертный сайт Высшей школы экономики. URL: <http://ores.ru> (дата обращения; 02.02.2014).
3. *Варнавский В. Г.* Партнерство государства и частного сектора : формы, проекты, риски. М. : Наука, 2005. 315 с.
4. *Амуц Д. М.* Государственно-частное партнерство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансово-емких проектов // Справочник руководителя учреждения культуры. 2005. № 12. С. 16–24.
5. *Коровин Е.* Кредитный риск проектов частно-государственного партнерства и механизмы поддержки. URL: http://regionalistica.ru/project/investproject/fed_instr (дата обращения: 15.11.2013).
6. *Зельднер А. Г.* Концептуальные основы становления и функционирования государственно-частного партнерства. М. : Ин-т экономики РАН, 2010. 38 с.
7. *Фирсова А. А.* Теория и методология инвестирования инновационной деятельности на основе государственно-частного партнерства. Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 2012. 320 с.
8. *Фирсова А. А.* Направления развития инвестирования инновационной деятельности в проектах государственно-частного партнерства // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12, вып. 1. С. 67–72.

Essence and Problems of Development Projects Public-private Partnership

M. A. Novoselova

Saratov State University,
83, Astrakhanskaya, Saratov, 410012, Russia
E-mail: mariya_nov@mail.ru

Introduction. Public-private partnership is one of the most effective mechanisms for effective development of market economy in order to attract capital resources and the private sector to finance the public sector, the implementation of major infrastructure projects, introduction



of high technologies. **Theoretical analysis.** Based on the research of different points of view, the article proposed the definition of PPP as a special system of cooperation between the public authorities and the private sector, essential attributes which are institutionally defined national models, forms, schemes and mechanisms for establishing and implementation of specific organizational, economic and property and economic relations inherent activities and social roles undertaken in the public interest under the terms of economically and socially beneficial for all participants in such relationships. **Results.** No generally accepted and clearly defined approach to statutory interpretation of the concept of PPP, underdeveloped legal framework, as well as the practices and traditions of public administration is a significant barrier to the development of PPPs in Russia. For the development of the PPP identified a need to change the system of strategic and long-term financial planning on the part of the state, development and implementation of a system to guarantee the investments of the private sector invested in state property, development of monitoring of PPP projects, tools to assess their economic performance, improving the legal framework, effective interaction partners – government and business.

Key words: regional projects, public-private partnerships.

References

1. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International. The Netherlands, 2009. 640 p.
2. Bazhenov A. V. GChP dlia infrastruktury (PPPs for infrastructure). *Ekspertnyi sait Vysshei shkoly ekonomiki* (Expert's Higher School of Economics. Sait). Available at: <http://opec.ru> (accessed 5 May 2014).
3. Varnavskiy V. G. *Partnerstvo gosudarstva i chastnogo sektora: formy, proekty, riski* [Partnership of the state and the private sector: forms, projects risks]. Moscow, Science Publ., 2005. 315 p.
4. Amunts D. M. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo. Kontsessionnaya model' sovmejnogo uchastija gosudarstva i chastnogo sektora v realizatsii finansovomkikh proektov [Public-private partnership. Concessionary model of participatory government and the private sector in the implementation of projects finansovomkikh proektov]. *Directory of cultural institution*, 2005, no. 2, pp. 16–24.
5. Korovin E. *Kreditnyi risk proektov chastno-gosudarstvennogo partnerstva i mekhanizmy podderzhki* (Credit risk projects of public-private partnerships and support mechanisms). Available at: http://regionalistica.ru/project/investproject/fed_instr (accessed 5 May 2014).
6. Zeldner A. G. *Kontseptual'nye osnovy stanovlenia i funkcionirovaniia gosudarstvenno-chastnogo partnerstva* [Conceptual bases of formation and functioning of the public-private partnership]. Moscow, Institute of Economics of Russian Academy of Science, 2010. 38 p.
7. Firsova A. A. *Teoriia i metodologii investirovaniia innovatsionnoi deiatel'nosti na osnove gosudarstvenno-chastnogo partnerstva* [Theory and Methodology of investment innovation through public-private partnerships]. Saratov, Saratov University Press, 2012. 148 p.
8. Firsova A. A. *Napravleniya razvitiya investirovaniya innovatsionnoy deyatelnosti v proyektakh gosudarstvenno-chastnogo partnerstva* [The direction of investment development of innovation activities in the public private partnership projects]. *Izv. Saratov Univ. New. Ser. Ser. Economics. Management. Law*, 2012, vol. 12, iss. 1, pp. 67–72.

УДК 339.133.017

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРИ ВОСПРИЯТИИ КАЧЕСТВА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ, ВЫВОДИМОЙ НА РЫНОК ИННОВАЦИОННЫМ СООБЩЕСТВОМ

Е. А. Дерунова

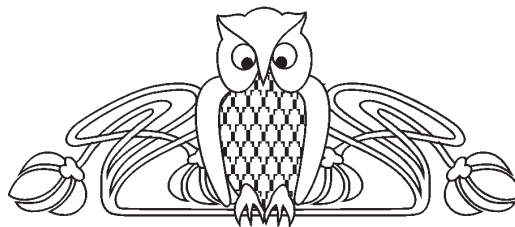
кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма и культурного наследия, Саратовский государственный университет
E-mail: eaderunova@gmail.com

И. Н. Филатова

кандидат социологических наук, доцент кафедры туризма и культурного наследия, Саратовский государственный университет
E-mail: irinatar@rambler.ru

В. А. Дерунов

кандидат технических наук, старший научный сотрудник лаборатории методологии управления инновационным развитием бизнеса, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС)
E-mail: vd-2302@yandex.ru



Введение. Исследование потребительского поведения в эпоху острой конкурентной борьбы является эффективным инстру-

ментом в стимулировании сбыта и повышения эффективности бизнеса. **Теоретический анализ.** В статье предложена ав-



торская формулировка категории «поведение потребителя при выборе высокотехнологичной продукции», изучены факторы, влияющие на платежеспособные возможности потребителя. **Обсуждение результатов.** На основе анализа потребительского поведения по результатам проведенного социологического исследования разрабатывается схема потребительского поведения при выборе высокотехнологичной продукции. Исследуются этапы принятия решения о покупке. Обосновывается необходимость применения этой схемы на практике. Кроме того, статья содержит практическую часть, где исследуется поведение потребителя при восприятии качества высокотехнологичной продукции и проведена типологизация потребителей высокотехнологичной продукции, что позволит более углубленно изучить каждый тип поведения и за счет предложения именно тех свойств и выгод, которые необходимы потребителю, увеличить основные экономические показатели деятельности производителю высокотехнологичной продукции.

Ключевые слова: потребительское поведение, высокотехнологичная продукция, потребительский спрос, качество высокотехнологичной продукции, категория полезности, типология потребителей, побудительный фактор, принятие решения о покупке.

Введение

Современное развитие экономики направлено, прежде всего, на усиление интереса к потребителю высокотехнологичной продукции, к его поведению, которое, в свою очередь, регулируется посредством особых систем отношений.

Это обусловлено тем, что потребитель высокотехнологичной продукции – одновременно и биологическое (реагирующее на ситуацию на основе условных и безусловных ассоциаций), и

социальное существо (руководимое принятыми в обществе нормами, ценностями и правилами поведения). Кроме того, каждому потребителю свойственно одновременно и рациональное, поддающееся логическому объяснению, и иррациональное поведение, не поддающееся логике, зависимое от подсознания потребителя.

Поведение потребителя – это некий набор критериев, которые обуславливают поступки потребителя, в том числе его потребительское предпочтение, спрос на продукцию, структуры потребностей, а также способ использования своих доходов [1].

Следует отметить, что воздействовать на поведение потребителя высокотехнологичной продукции представляется возможным только на основании знаний о структурах потребительских нужд и закономерностей их образования [2].

По нашему мнению, все это может рассматриваться только исходя из положений когнитивной теории, в соответствии с которой потребитель является существом сознательным, действующим согласно уровню своей информированности и знаниям, которые постоянно расширяются.

Другими словами, когда потребительская оценка полезности товара или услуги для потребителей становится меньше рыночных цен этих товаров и услуг, то их потребление прекращается. Лишь оценка предельной полезности товаров и услуг формирует потребительский спрос (рис. 1).



Рис. 1. Перечень факторов, влияющих на платежеспособность потребителей высокотехнологичной продукции



Кроме того, необходимо отметить, что данная закономерность поведения потребителя не проявляется по отношению к особенной продукции (антиквариат, авторские ювелирные изделия, коллекционные вина, автомобили ручной сборки и т.д.). В этом случае повышение стоимости на такую продукцию не сопровождается понижением спроса. Наоборот, спрос повышается, при этом стимулируется поведение потребителя.

Теоретический анализ

Одна из главных категорий для потребителей высокотехнологичной продукции – это категория полезности (она является объединяющим критерием для различных потребителей). В свою очередь, те или иные различия потребителей формируют их поведение. Все это дает возможность представить потребителя как «биологическую особь», «социального индивида» или «экономическую личность» [2].

«Биологическая особь» характеризуется весом, полом, психомоторикой, скоростью реакции, темпераментом и т.д.

«Социальный индивид» характеризуется национальностью, опытом, биографией, предпочтениями, характером и т.д.

«Экономическая личность» характеризуется способом потребления, уровнем экономической активности, системой потребляемых товаров и услуг, профессиональными особенностями и т.д.

Данные аспекты дают возможность сегментировать потребителей, т.е. разделить их по внутригрупповым сходствам, по главным признакам потребления, а также по потребительскому поведению.

Если рассматривать потребительское поведение, проявляющееся в товарно-денежном обмене, то всех потребителей высокотехнологичной продукции можно разделить на пять категорий (рис. 2).

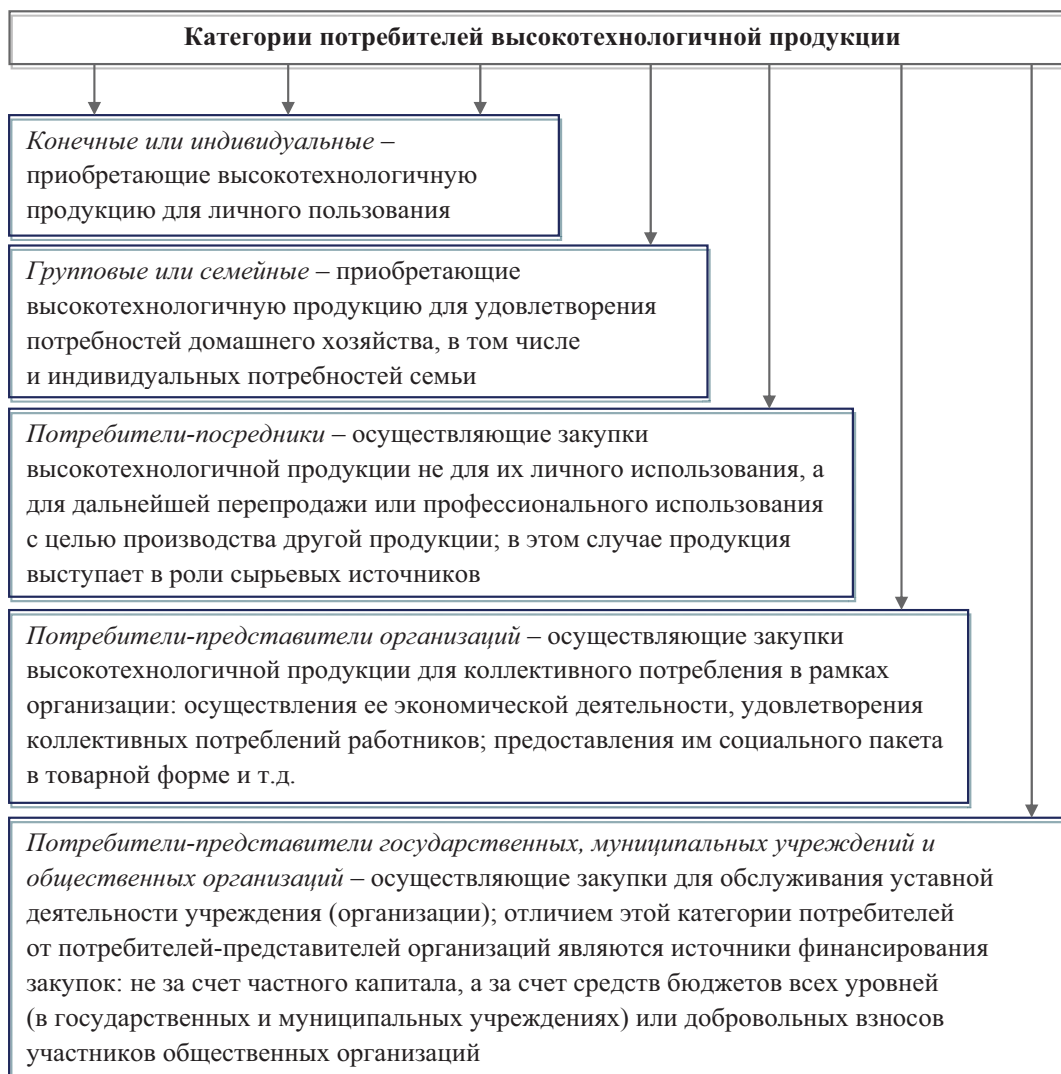


Рис. 2. Потребители высокотехнологичной продукции



Категории потребителей дают возможность исследовать поведение применительно к личности самого потребителя. Процесс образования потребительского поведения высокотехнологичной продукции, как показала практика, характеризуется большой вариативностью.

Так, например, одна из моделей поведения потребителя высокотехнологичной продукции – это модель «стимул – реакция» [3]. Недостатки ее в том, что не только не учитываются «внутренние» факторы организации потребительского поведения (потребности, интересы, мотивы), но неправильно представляется взаимосвязь потребителя с внешними факторами влияния. Модель «стимул – реакция» имеет направление от потребителя к внешним факторам, а не наоборот.

Актуальность данной проблемы обусловлена той ролью, которую играет поведение потребителя в оценке качества высокотехнологичной продукции, а также в обеспечении спроса и поддержании конкурентоспособности этой продукции.

Восприятие качества высокотехнологичной продукции обладает существенной спецификой, связанной со временем возникновения продукции на рынке и распределением стадий ее жизненного цикла. Как известно, по отношению к инновациям потребителей можно разделить на пять групп.

Первая группа – новаторы. К ней, как правило, относятся молодые, прекрасно образованные люди, которые имеют средний (выше среднего) доход. Группа составляет 2–3% от общего числа потребителей.

Вторая группа – раннее меньшинство. К этой группе относятся потребители, заботящиеся о своем престиже, играющие роль лидеров мнений. Группа составляет около 13% от общего числа потребителей.

Третья группа – раннее большинство. К ней относятся потребители, которые занимают определенное положение в своей социальной группе. Как правило, они внимательны к рекламе, коммуникабельны, общительны. Группа составляет 34% от общего числа потребителей.

Четвертая группа – позднее большинство. К этой группе относятся потребители с более низким социальным положением. Зачастую это старшее поколение, которое скептически относится ко всяким новинкам. Группа составляет 34% от общего числа потребителей.

Пятая группа – ретрограды. Это потребители, которые считают себя консерваторами, приверженцами традиций. Группа составляет около 15% от общего числа потребителей.

При всем том возможна выраженная тенденция перехода из одной группы в другую по целому ряду причин (возраст, изменение взгляда или социального статуса и т.д.).

Обсуждение результатов

Возвращаясь к формированию поведения потребителя высокотехнологичной продукции, следует, прежде всего, рассмотреть последовательность формирования поведения (рис. 3).

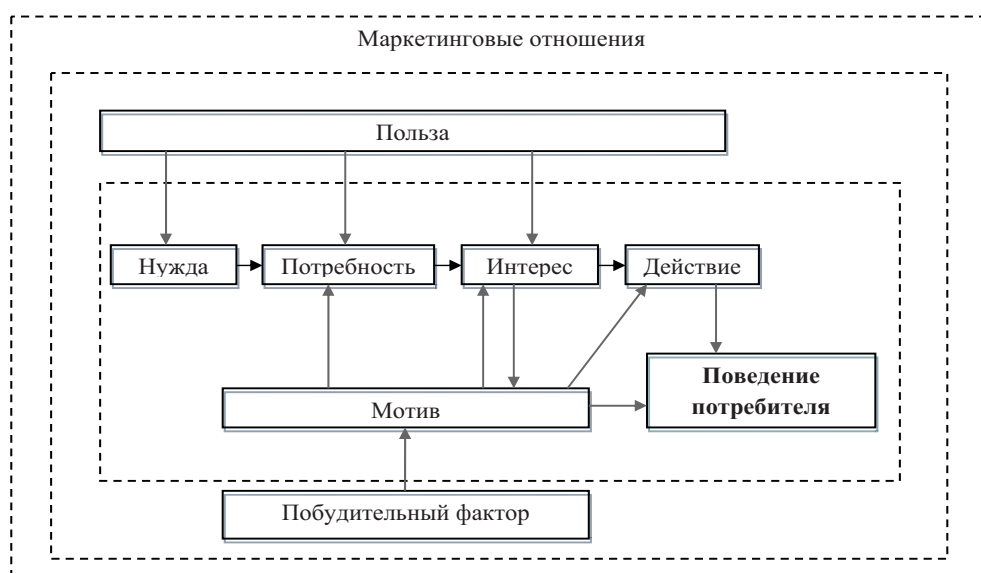


Рис. 3. Формирования поведения потребителя высокотехнологичной продукции

На первом внешнем уровне представлены маркетинговые отношения, которые включают в себя весь потребительский рынок, предоставля-

ющий потребителю весь спектр высокотехнологичной продукции. На втором внешнем уровне представлены маркетинговые коммуникации,



включающие условия товарно-денежных отношений. Коммуникации информируют потребителя о пользе продукции, а также определяют коммуникационные контакты потребителя с субъектами рынка при условии осуществления товарно-денежных операций.

Процесс формирования поведения потребителя высокотехнологичной продукции отображается на третьем уровне, включающем в себя отношения всех его компонентов.

Побудительный фактор и польза находятся за пределами всех компонентов формирования поведения потребителя высокотехнологичной продукции. Связано это с тем, что они имеют объективный характер по отношению к потребителю.

Польза находится во внешней среде, она включает в себя высокотехнологическую продукцию всего потребительского рынка. Польза может быть:

- отрицательной (которая не нужна данному потребителю);
- нейтральной (которая сейчас не нужна данному потребителю);
- положительной (которая составляет предмет нужды потребителя).

Следовательно, отношение потребителя к той или иной продукции формируется системой ценностей, которая индивидуализирована у каждого потребителя (включает в себя стиль и образ жизни).

Побудительный фактор также выносится за пределы компонентов формирования поведения потребителя высокотехнологичной продукции. Побудительный фактор реализуется внешними субъектами (по отношению к потребителю). В данном случае внешними субъектами являются торговые посредники и товаропроизводители, которые, в свою очередь, предоставляют потребителю определенные условия приобретения высокотехнологичной продукции. Они гарантируют

качество продукции, а также создают у потребителя мотивацию к покупке данной продукции.

Воздействие побудительного фактора на поведение потребителя высокотехнологичной продукции осуществляется за счет так называемого экономического побуждения, которое способствует тому, чтобы производитель и потребитель вели себя нужным образом.

Если говорить обо всех внутренних компонентах (нужде, потребности, интересе, действии, мотиве), то ключевым является такой компонент, как потребности. Основная проблема исследования потребностей состоит в верной установке их качества, иерархии, пределов, величин и возможностей удовлетворения.

Данные проблемы между собой тесно связаны. Сложности в исследовании потребностей возникают с определения объекта анализа, многообразии которого рождает массу вариантов группировок потребностей.

Так, например, с точки зрения психологии потребности делятся на пять групп (классификация А. Маслоу):

- физиологические потребности;
- потребности безопасности;
- потребности причастности к коллективу, к обществу;
- потребности признания;
- потребности самореализации (потребности самовыражения).

Данные группы обладают иерархической структурой, т.е. есть предположение, что все вышеперечисленные потребности удовлетворяются последовательно (именно в том порядке, в котором они были перечислены).

Многие исследователи интерпретируют процесс принятия решения о покупке высокотехнологичной продукции. Например, П. С. Завьялов говорит о процессе принятия решения, который состоит из пяти этапов (рис. 4).



Рис. 4. Алгоритм принятия решения о покупке высокотехнологичной продукции



На каждом из всех пяти этапов потребитель высокотехнологичной продукции выступает как активное лицо, которое принимает решения. Следует отметить, что П. С. Завьялов предлагает разные модели принятия решений. Например, он выделяет модель, разработанную в терминологии экономической кибернетики, и модель, разработанную с позиций процессного подхода и т.д.

Одним из основных критериев современного подхода потребителя к восприятию качества высокотехнологичной продукции является ее совместимость (функциональность в составе сложных комплексов).

Для того чтобы данный критерий был более эффективен, необходимо тщательно изучать его формы и классификации. Отметим, что совместимость делится на четыре вида:

первый вид – совместимость по отношению к бренду. Включает в себя монобрендовую и кроссбрендовую совместимость (в рамках одного бренда и нескольких брендов);

второй вид – совместимость по отношению ко времени. Данный вид включает в себя синхроническую и диахроническую совместимость (с другими устройствами сейчас и с другими устройствами в будущем);

третий вид – совместимость по иерархическому месту. Включает в себя вертикальную и горизонтальную совместимость (как часть надсистемы или центральный элемент системы, возможность взаимодействия друг с другом);

четвертый вид – совместимость по качеству. Этот вид включает в себя формальную и качественную совместимость (формальная совместимость).

Управление совместимостью является главным инструментом стратегии качества высокотехнологичной продукции, сбалансированное применение которой имеет главное значение для продолжительного успеха компании [4].

Современные подходы к анализу поведения потребителя при восприятии качества высокотехнологичной продукции могут быть сведены к двум базовым направлениям [5]: динамико-ориентированному и динамико-эффективно-ориентированному.

Первое направление (динамико-ориентированное) наиболее распространено в современной науке об инновациях. Оно включает в себя понятие о том, что мера инновационной восприимчивости – это интенсивность реализуемых субъектом инновационных преобразований. В качестве оценки этой интенсивности используется скорость разработок и внедрения высокотехнологичной продукции, а также количество

высокотехнологичной продукции, изготовленной за определенный период времени.

Преимущества данного направления заключаются в том, что оценку высокотехнологичной продукции можно осуществить очень легко (она проста и универсальна). Это направление позволяет оценивать высокотехнологичную продукцию в разрезе всех инноваций. Кроме того, данный метод учитывает вопросы конкуренции, дает возможность использовать четкие количественные показатели, тем самым обеспечивая точность получаемых оценок и должную степень объективности.

Второе направление (динамико-эффективно-ориентированное) характеризуется тем, что в его рамках критерии не сводятся к единым показателям, а исследуются в виде вектора. Вектор, в свою очередь, состоит из показателей интенсивности разработки и внедрения компаниями высокотехнологичной продукции, а также эффективности этой продукции. Преимущество этого направления в том, что здесь реализуется концептуальная привязка результатов актуализации высокотехнологичной продукции к результатам достижения конечных целей функционирования. Кроме того, данное направление содержит в себе все положительные качества первого направления.

В целом данные направления исследуют исключительно оценку качеств высокотехнологичной продукции, но не рассматривают характеристику указанных качеств в основе инновационных процессов, в связи с чем они нуждаются в тщательной доработке.

На основе проведенных исследований авторским коллективом предлагается статистическая двухстадийная методика оценки высокотехнологичной продукции, выводимой на рынок инновационным сообществом.

Первая стадия. Главная цель – это установить характер связи между показателями, которые характеризуют степень восприимчивости высокотехнологичной продукции в ее актуализированной форме. Данными показателями можно считать плотность потока реализованной (за определенный период) высокотехнологичной продукции. Оценочная методика может быть представлена в виде нескольких этапов (рис. 5).

Вторая стадия. На данной стадии происходит анализ взаимодействия между показателями плотности потока реализованной высокотехнологичной продукции и показателями, которые характеризуют достижения всех целей функционирования инновационных систем.

Исследование осуществляется за счет статистических показателей парной корреляции.



Рис. 5. Методические подходы к оценке высокотехнологичной продукции

Кроме того, исследование может дополняться оценками полезности и надежности. По завершению анализа поведения потребителя при восприятии качества высокотехнологичной продукции осуществляется экономическая интерпретация всех полученных результатов и вырабатывается полный комплекс рекомендаций по реализации важных управленческих решений.

Итак, на поведение потребителя высокотехнологичной продукции воздействует целый ряд факторов. Эти факторы можно разделить на две группы [6].

Первая группа – внешние факторы:

- культурные;
- демографические;
- экономические;

- социальные;
- географические.

Вторая группа – внутренние факторы:

- обработка информации и восприятие;
- обучение и память;
- мотивация;
- эмоции;
- персональные ценности;
- концепция жизненного стиля;
- потребительские ресурсы;
- знания и отношения.

Первая группа (внешние факторы) рассматривает поведение потребителя высокотехнологичной продукции, исходя из социального аспекта, вторая группа факторов – исходя из психологического [7].



Для подтверждения теоретических основ была проделана практическая работа, объектом исследования которой стало поведение потребителя при восприятии качества высокотехнологичной продукции. Исследование проводилось в апреле 2014 г. в Москве в магазинах «Эльдорадо», «М. Видео» и «Техносила» в виде анкетного опроса (была задействована целевая выборка). Участвовали 350 человек (140 мужчин и 160 женщин) в возрасте от 16 до 50 лет (16–30 лет – 132 чел., 31–50 лет – 168 чел.).

Средний ежемесячный доход до 15 000 руб. имеют 28 участников, 93 участника – от 15 000 до 40 000 руб., 229 – свыше 40 000 руб. 118 респондентов имеют среднее образование, 232 – высшее образования, а также послевузовское.

Цель данного исследования – выявить сознательно-информационную обоснованность поведения потребителя при восприятии качества высокотехнологичной продукции, а также исследовать факторы, влияющие на восприятие.

Задачи данного исследования:

- выстроить типологию потребителя высокотехнологичной продукции на основании потребительских предпочтений;
- исследовать системы поведения потребителя;
- определить факторы, которые влияют на поведение потребителя высокотехнологичной продукции.

В ходе практической работы использовалась классификация потребителей О. С. По-

сыпановой [8], которая, в свою очередь, делит потребителей на:

- инноваторов (сильных, оригинальных, независимых, обеспеченных, для них важна высокотехнологичность продукции, широкий диапазон предпочтений);
- модников (изменчивых, лабильных, тяготеют к массовому спросу, узкий диапазон предпочтений);
- традиционалистов (устойчивых, адекватных, реализованных, широкий диапазон предпочтений);
- консерваторов (сильных, сформированных, оригинальных, реализованных, устойчивых);
- индивидуалистов (индивидуальных, сильных, сформированных, реализованных, неадекватных);
- ситуативистов (слабо сформированных, адекватных, слабых);
- равнодушных (узких, изменчивых, адекватных).

Итак, были выявлены основные три типа потребителей высокотехнологичной продукции: инноваторы – 70%, модники – 18%, индивидуалисты – 12% (рис. 6).

Как мы видим, преобладающий тип – инноваторы. Это объясняется спецификой анализируемой продукции. Высокотехнологичная продукция не является продукцией ежедневного спроса, процесс принятия решения о ее приобретении весьма длителен. Весьма длительно потребители исследуют качество продукции.

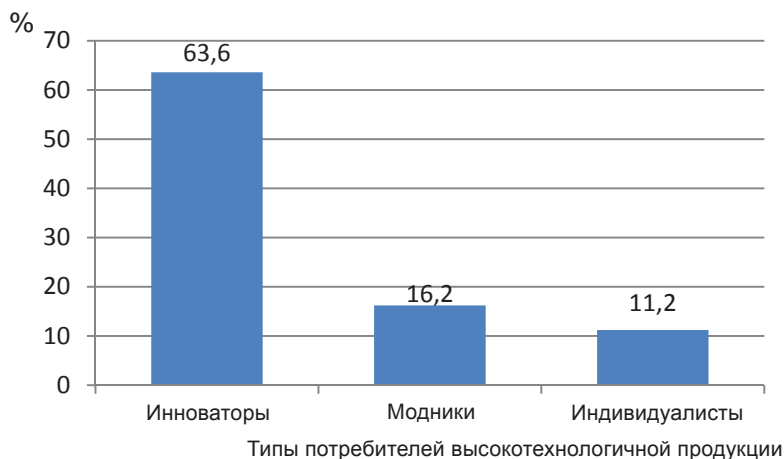


Рис. 6. Типология потребителей

Потребитель ориентируется не на предшествующий опыт, а на мнения лидеров, а также на отзывы референтных групп. Основные факторы, влияющие на поведение потребителя при выборе высокотехнологичной продукции, – это информация, знания, а также возраст, социальное положение и т.д.

Еще следует отметить, что в основе анализа поведения потребителя при восприятии качества высокотехнологичной продукции лежит понятие потребительской среды и ее модели [9].

Потребительскую среду следует рассматривать как некоторую совокупность потребителей, которые, в свою очередь, характеризуются дву-



мы критериями. Первый критерий – это комплексный показатель ценовых возможностей; второй – комплексный показатель восприимчивости качества высокотехнологичной продукции.

Потребительская среда включает в себя множество потребителей, которые распределяются по группам в зависимости от уровня общности восприятия высокотехнологичной продукции. Общность восприятия высокотехнологичной продукции обуславливается значением показателя восприимчивости стоимости продукции и ее качества [10].

Если потребительская среда – это совокупность групп потребителей, каждая из которых состоит из потребителей с одинаковыми или близкими по значению потребительскими возможностями, то интегральная характеристика потребительских возможностей по отношению к предлагаемой продукции – групповой показатель потребления.

Потребительскую среду можно разделить на несколько групп [11].

Первая группа анализирует потребление по единственному критерию – «качество», отдавая ему предпочтение при любых других условиях и не считаясь с ее ценой. Эта группа охватывает широкий спектр возможных потребителей. К ней могут быть отнесены как индивидуальные потребители, не стесненные в средствах, так и потребители такой наукоемкой высокотехнологичной продукции, как изделия военного и двойного назначения – предприятия оборонно-промышленного комплекса, другие организации государственной сферы экономики.

Вторая группа потребителей, анализируя предложение, отдает предпочтение качеству, при этом, однако, учитывает и экономическую составляющую в оценке целесообразности приобретения новой продукции и ее экономическую эффективность. Для многих видов продукции это, возможно, самая многочисленная группа потребителей, предъявляющих не только высокие требования к качеству продукции, но и оценивающих затраты и экономический эффект от ее приобретения и применения.

Третья группа потребителей – та, для которой вместе с потребностью и возможностью приобретения качественной продукции определяющим и критериальным параметром является цена как мера доступности продукции.

Четвертая группа в потребительской среде рассматривает конкурентное предложение с позиции своих материальных возможностей, ориентируясь в потреблении по цене продукции: только цена определяет доступность и возможность приобретения продукции без каких-либо требований к качеству [12].

Дальнейшее исследование в этой сфере может раскрыть более детальную картину поведения потребителя при восприятии качества высокотехнологичной продукции, более детально изучить каждый тип потребительского поведения, чтобы определить глубинные мотивы поведения потребителя и детально описать процесс принятия решения о ее приобретении.

Анализ восприятия качества высокотехнологичной продукции дает возможность получить информацию, которая необходима для разработки продукции и позиционирования ее ценностей. Правильное употребление особенностей восприятия и массового мнения о продукции дает ей возможность завоевать лидирующее положение на рынке.

Стереотипы массового сознания применяются для формирования впечатлений о мировом лидерстве высокотехнологичной продукции, наивысшем качестве или уникальности технологии ее изготовления.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ (проект № 12-06-33031).

Список литературы

1. Борисов А. Б. Большой экономический словарь : 2-е изд., доп. и перераб. М. : Книжный мир, 2007. 860 с.
2. Алиева З. М. Формирование потребительского поведения под влиянием маркетинга отношений // Вестн. Белгород. ун-та кооперации, экономики и права. 2013. № 2. С. 27–30.
3. Войкин Р. В. Потребительское поведение как основополагающий фактор формирования стратегии организации // Вестн. Белгород. ун-та кооперации, экономики и права. 2009. № 1. С. 312–316.
4. Дерунова Е. А. Организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью в АПК // Вестн. Иркут. гос. с.-х. академии. 2012. № 52. С. 93–99.
5. Комков С. Ю. Предпосылки и методические особенности оценки инновационной восприимчивости производственных систем // Вестн. ГГТУ им. П. О. Сухого. 2003. № 3. С. 78–88.
6. Ахметова Э. И., Бадамшина А. Р. Социально-психологический аспект потребительского поведения (на примере сельских жителей) // Историческая и социально-образовательная мысль. 2013. № 5(21). С. 169–175.
7. Дерунова Е. А., Фирсова А. А. Исследование потребительского поведения при выборе высокотехнологичных продуктов на региональном уровне // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2013. Т. 13, вып. № 3(1). С. 342–347.
8. Посыпанова О. С. Экономическая психология : психологические аспекты поведения потребителей. Калуга : Изд-во КГУ им. К. Э. Циолковского, 2012. 296 с.
9. Сидорин А. В. Модель потребительской среды в анализе и прогнозировании конкурентоспособности



- инновационной продукции // Интернет-журнал «Науковедение». 2013. № 1. С. 1–16.
10. Derunova E., Semenov A. Study of the Problematic Issues of the Raw Material Orientation of the Economy: The Dutch Disease and its Influence on Innovative Development // World Applied Sciences Journal. 2013. 25(9): 1295–1301.
11. Снимщикова И. В. Потребительский спрос населения и факторы, на него влияющие // Вестн. Белгород. ун-та кооперации, экономики и права. 2009. № 4. С. 33–37.
12. Дерунова Е. А. Рыночно-государственная модель управления инновационным развитием АПК // Инновационный Вестник Регион. 2012. № 3. С. 58–63.

Study of Consumer Behavior in the Perception of the Quality of High-tech Products, the Output Market Innovation Community

E. A. Derunova

Saratov State University,
83, Astrakhanskaya, Saratov, 410012, Russia
E-mail: eaderunova@gmail.com

I. N. Filatova

Saratov State University,
83, Astrakhanskaya, Saratov, 410012, Russia
E-mail: irinatar@rambler.ru

V. A. Derunov

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
82, Vernadskogo ave., Moscow, 119571, Russia
E-mail: vd-2302@yandex.ru

Introduction. The study of consumer behavior in the era of acute competition is an effective tool in promoting sales and improve business performance. **Theoretical analysis.** In the article the author wording categories of consumer behavior in selecting high-tech products, studied the factors affecting the ability of consumers to solvent. **Discussion of results.** Based on the analysis of consumer behavior on the results of the survey developed scheme of consumer behavior in selecting high-tech products. Investigated stages purchase decision. The need to apply this scheme in practice. Additionally, this article contains the practical part, where we study the behavior of the consumer in the perception of the quality of high-tech products and consumer typology held high-tech products that will allow more in-depth study each type of behavior and by offering exactly the properties and benefits that consumers need to increase the basic economic indicators of manufacturer of high-tech products.

Key words: consumer behavior influences, high-tech products, consumer demand, quality of high-tech products, category utility typology of consumers, motivating factor, decision to purchase.

The reported study was supported by RFBR (project № 12-06-33031).

References

1. Borisov A. B. *Bol'shoi ekonomicheskii slovar'* [Big Dictionary of Economics]. Moscow, Knizhnyi mir [World of Books], 2007. 860 p.
2. Alieva Z. M. Formirovanie potrebitel'skogo povedeniia pod vliianiem marketinga otnoshenii [Formation of consumer behavior under the influence of relationship marketing]. *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava* [Vestnik Belgorod University of Cooperation, Economics and Law], 2013, no. 2, pp. 27–30
3. Voikin R. V. Potrebitel'skoe povedenie kak osnovopolagaiushchii faktor formirovaniia strategii organizatsii [Consumer behavior as a fundamental factor of formation of the organization's strategy]. *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava* [Vestnik Belgorod University of Cooperation, Economics and Law], 2009, no. 1, pp. 312–316.
4. Derunova E. A. Organizatsionno-ekonomicheskii mekhanizm upravleniia innovatsionnoi deiatel'nost'iu v APK. [Organizational-economic mechanism of innovation management in Agribusiness]. *Vestnik Irkutskoi gosudarstvennoi sel'skokhoziaistvennoi akademii* [Vestnik of the Irkutsk State Agricultural Academy], 2012, no. 52, pp. 93–99.
5. Komkov S. Yu. Predposylki i metodicheskie osobennosti otsenki innovatsionnoi vospriimchivosti proizvodstvennykh sistem [Background and methodical features innovative assessment of the susceptibility of production systems]. *Vestnik Gomel'skogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta* [Vestnik of the Gomel State Technical University], 2003, no. 3, pp. 78–88.
6. Akhmetova E. I., Badamshina A. R. Sotsial'no-psikhologicheskii aspekt potrebitel'skogo povedeniia (na primere sel'skikh zhitelei) [Socio-psychological aspect of consumer behavior (for example, rural residents)]. *Istoricheskaia i sotsial'no-obrazovatel'naia mysl'* [Historical, social and educational thought], 2013, no. 5(21), pp. 169–175.
7. Derunova E. A., Firsova A. A. Issledovanie potrebitel'skogo povedeniia pri vybore vysokotekhnologich-



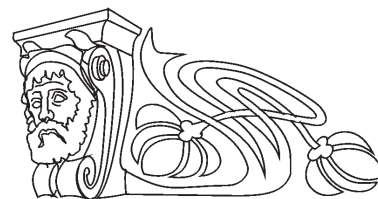
- nykh produktov na regional'nom urovne [Research of consumer behavior at a choice of high-tech products at the regional level]. *Izv. Saratov Univ. New Ser. Ser. Economics. Management. Law*, 2013, vol. 13, iss. 3(1), pp. 342–347.
8. Posypanova O. S. *Ekonomicheskaja psikhologija: psikhologicheskie aspekty povedeniia potrebitel'ei* [Economic Psychology: psychological aspects of consumer behavior]. Kaluga, Izdatel'stvo Kaluzhskogo gosudarstvennogo universiteta imeni Tsiolkovskogo Kaluga [Publisher Kaluga State University], 2012, 296 p.
9. Sidorin A. V. Model' potrebitel'skoi sredy v analize i prognozirovanii konkurentosposobnosti innovatsionnoi produktsii [Model of consumer protection in the analysis and forecasting of competitiveness of innovative products]. *Internet-zhurnal «Naukovedenie»* [Internet magazine «Science of Science»], 2013, no. 1, pp. 1–16.
10. Derunova E., Semenov A. Study of the Problematic Issues of the Raw Material Orientation of the Economy: The Dutch Disease and its Influence on Innovative Development. *World Applied Sciences Journal*, 2013, 25 (9): 1295–1301.
11. Snimshchikova I. V. Potrebitel'skii spros naseleniia i faktory, na ego vliiaushchie [Consumer demand and the factors affecting its] *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava* [Vestnik Belgorod University of Cooperation, Economics and Law], 2009, no. 4, pp. 33–37.
12. Derunova E. A. Rynochno-gosudarstvennaia model' upravleniia innovatsionnym razvitiem APK [Market-state model of innovative development Agribusiness]. *Innovatsionnyi Vestnik Region* [Innovation Gazette Region], 2012, no. 3, pp. 58–63.

УДК 330.342

ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕврАзЭС НА МЕЗОУРОВНЕ

Л. В. Славнецкова

кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Прикладная экономика и управление инновациями»,
Саратовский государственный технический университет
им. Гагарина Ю. А.
E-mail: lvsla@mail.ru



Введение. В современных условиях достижения науки, техники и технологий определяют динамику экономического роста уровня конкурентоспособности страны в мировом сообществе, степень обеспечения ее национальной безопасности и равноправной интеграции в мировую экономику. На реализацию задач по обеспечению технологической модернизации экономики, созданию условий, обеспечивающих интеграцию научно-технического и производственного потенциалов стран содружества на основе формирования общего экономического пространства, технологической модернизации реальных секторов экономики, развития инновационного предпринимательства направлено формирование Евразийской инновационной системы. **Теоретический анализ.** В статье рассматриваются основные принципы развития инновационной системы стран-участниц ЕврАзЭС, среди которых выделяются общесистемные и системообразующие. Показано, что, следуя рассмотренным принципам, инновационная система стран-участниц ЕврАзЭС на мезоуровне способна стать эффективным инструментом разработки и реализации инновационной политики, способствовать гармонизации законодательства государств-членов ЕврАзЭС, переводу экономики на инновационный путь развития, функционирования эффективной инфраструктуры, ориентированной на стимулирование инновационного предпринимательства. **Обсуждение результатов.** На примере развития инновационной системы стран-участниц ЕврАзЭС на мезоуровне выявляются основные принципы, делающие ее ос-

новным звеном в формировании Евразийской инновационной системы, способствующей устойчивому развитию как региона, так и страны в целом, а также способствующие формированию единого инновационного пространства государств-членов ЕврАзЭС.

Ключевые слова: инновационная система, страны-участницы ЕврАзЭС, глобализация, инновации, принципы развития инновационных систем.

Введение

По мере углубления глобализационных процессов положение государств, входящих в Евразийское содружество, на мировой арене все больше определяется инновационным развитием, зависящим от структуры и эффективности инновационной системы государств-участников ЕврАзЭС. Именно инновационная система позволяет странам-участницам занять определенное место в системе международного разделения труда, приобрести определенный вес и статус в системе международных отношений. Общие для всех государств-членов ЕврАзЭС стратегические национальные приоритеты – повышение уровня качества жизни населения и обеспечение экономического роста – могут быть



достигнуты только на основе эффективного функционирования Евразийской инновационной системы.

Теоретический анализ

Анализ отечественного и зарубежного опыта формирования, функционирования и развития инновационных систем показал, что Евразийская инновационная система является институциональной основой инновационного развития национальных экономик стран-участниц ЕвразЭС, способствующая созданию необходимых ресурсов для эффективной научной, технической и инновационной деятельности. Она включает всю совокупность объектов и субъектов инновационной деятельности в таких сферах, как наука, производство, образование. Основная роль Евразийской инновационной системы – обеспечение непрерывного потока новых знаний, их воплощение в НИОКР (включая конструкторскую и технологическую документацию, полезные модели, опытные образцы техники, материалов, продуктов), практическом освоении в производстве и внедрении на рынке [1].

Передача существенной части функций по решению социально-экономических проблем, распределение полномочий между ЕвразЭС и странами-участницами происходит на макро- и мезоуровнях. Рассматривая вопросы развития инновационной системы стран-участниц ЕвразЭС, необходимо учитывать одновременное развитие и национальных, и региональных систем данных стран. Регионы оказываются не только вовлеченными в процессы на уровне отдельной страны, но также испытывают ощутимое влияние глобальных экономических явлений на сохранение и приумножение научно-технического потенциала регионов, определяющих совокупный потенциал стран-участниц ЕвразЭС, и процессы создания национальных инновационных систем. Из-за больших различий в регионах стран-участниц особенно важно рассматривать развитие инновационной системы на мезоуровне, который является наименее изученным.

Развитие теории инновационных систем связывают с именами таких ученых, как Б.-А. Лундвалл, К. Фримен, Б. Санто, Р. Нельсон, а также с именами российских ученых – В. В. Иванова, Н. И. Ивановой, О. Г. Голиченко и др.

Разработку принципов формирования и развития инновационных систем осуществляют в своих исследованиях В. В. Иванов, Н. И. Иванова, С. Валентей, Л. К. Гуриева, О. Г. Голиченко, В. М. Полтерович, И. Г. Салимьянова.

Под принципом в литературе понимается основное, исходное положение какой-либо теории, учения [2]. Применительно к теме статьи автором

под принципом понимается не только основное начало, на котором строится и развивается инновационная система, но и научно обоснованные, проверенные на практике положения, которые определяют формы и методы построения инновационной системы стран-участниц ЕвразЭС на мезоуровне, обеспечивающие их упорядоченность и целесообразность функционирования.

Согласно Концепции Евразийской инновационной системы в основе ее создания лежат следующие принципы:

- обеспечение необходимых мер и условий государственной поддержки, а также стимулирования инновационной деятельности, включая меры поддержки и стимулирования малого и среднего инновационного бизнеса;

- создание условий для развития инновационного предпринимательства, включая возможность доступа любого субъекта предпринимательской деятельности к участию на конкурсной основе в разработке и реализации инновационных проектов;

- открытость информации о сотрудничестве в сфере инновационной деятельности стран-членов ЕвразЭС;

- информационная прозрачность в инновационной сфере, которая предполагает наличие необходимых сведений для инвесторов об условиях вложения средств;

- соблюдение требований международной системы качества и экологической безопасности, норм, правил, технических регламентов, стандартов, которые установлены для разработки и реализации инновационных проектов [3].

В научной литературе рядом авторов разработаны принципы формирования инновационных систем, среди которых наиболее общими, характерными для формирования национальных инновационных систем являются:

- принцип обязательного государственного участия;

- принцип комплексности формирования инновационной системы на основе структурной идентификации;

- принцип уровневого построения национальных инновационных систем (НИС);

- принцип мониторинга эффективности функционирования НИС [4].

В других научных трудах авторами выделены две группы принципов применительно к региону, это общие и специфические принципы формирования и инновационного развития региона.

Так, Е. А. Юдина, В. В. Ноздрин и другие авторы к общим принципам формирования и инновационного развития региона относят целенаправленность, открытость, системность,



обеспеченность, синергию, результативность, сочетаемость процессного и функционального подходов.

К специфическим принципам ими отнесены такие, как ориентация на построение сетевой модели инновационного процесса, на инновации шестого технологического уклада, принцип определения и развития приоритетных отраслей наук [5, 6].

Как показал проведенный анализ, принципы развития инновационных систем мезоуровня разработаны меньше всего. Любая система развивается на основе базы, заложенной в ней, порядка действий для решения задач и достижения результата с учетом комплекса закономерностей внешней окружающей среды.

Развитие инновационной системы подчинено определенным принципам.

Обсуждение результатов

Основные принципы развития инновационной системы стран-участниц ЕврАзЭС, на наш взгляд, следует разделять по уровням подсистем на общесистемные и системообразующие. Общесистемные принципы не зависят от уровня инновационной системы, территориальной специфики, уровня развития. К системообразующим можно отнести принципы инновационных систем конкретного уровня – макро-, мезо- или микросистем. Специфические принципы отражают и специфику мезоуровня, и территориальную специфику региона (рисунок).



Классификация принципов развития Евразийской инновационной системы на мезоуровне (обобщенных и дополненных автором)



К общим принципам развития инновационной системы стран-участниц ЕврАзЭС на мезоуровне, на наш взгляд, можно отнести следующие принципы: эластичность, непрерывность, гибкость, точность, участие государства, синергизм. Сущность данных принципов раскрыта в научной литературе. Рассмотрим основные из них применительно к развитию инновационной системы стран-участниц ЕврАзЭС на мезоуровне.

Принцип эластичности инновационной системы стран-участниц ЕврАзЭС на мезоуровне проявляется в способности инновационной системы изменяться с течением времени в соответствии с изменяющимися условиями. Эластичность инновационной системы проявляется как в количественном, так и в качественном аспектах. В количественном аспекте это проявляется, прежде всего, в возможности изменения объема реализуемых инновационных проектов и программ, в качественном – в возможности выполнения новых видов деятельности, существенно отличающихся от ранее выполняемых. Кроме того, необходимо, чтобы принцип эластичности проявлялся как на коротком промежутке времени, т.е. под влиянием оперативных воздействий, так и в долгосрочной перспективе развития инновационной системы (т.е. возможность приспособления к изменениям внешней среды через достаточно длительный период времени).

Эластичность инновационной системы стран-участниц ЕврАзЭС на мезоуровне может быть обеспечена за счет организационных, материальных, финансовых и других резервов регионов. В долгосрочной перспективе необходимо, чтобы все элементы обладали стратегической эластичностью.

Эластичность подвержена требованиям внешней среды. Эластичность системы ограничена и ее чрезмерное увеличение экономически невыгодно. Исходя из вышесказанного, можно отметить, что существуют два основных вида развития системы: саморазвитие и реконструкция системы. Саморазвитие системы осуществляется в результате изменения индикаторов, определяющих ее гибкость: неиспользуемые возможности устраняются, и за счет этого в нужных направлениях увеличиваются пределы изменений всех элементов системы. В отличие от изменений системы в пределах гибкости, саморазвитие системы – процесс необратимый. Однако если это не приводит систему в необходимое соответствие с внешней средой, то возникает объективная необходимость реконструкции системы.

Принцип непрерывности заключается в необходимости непрерывного развития ин-

новационной системы. Он также включает в себя количественные и качественные аспекты. Количественные аспекты развития характеризуют численный рост субъектов инновационной деятельности на мезоуровне (или любом другом уровне инновационной системы) наряду с качественным увеличением типов этих образований, например, развитие инновационной инфраструктуры.

Принцип разнообразия. НИС рассматривается как эволюционная система. В связи с этим актуальным является развитие и поддержка самых различных форм, типов и разновидностей элементов инновационных систем, часть которых в процессе развития ликвидируется, другая часть остается жизнеспособной. Динамика этой формы свидетельствует, что в национальном масштабе инновационная система не является неизменной.

Принцип синергетизма. Надо помнить, что воздействие на развитие системы окажется результативным в такой степени, в какой оно будет соответствовать внутренним тенденциям саморазвития системы на мезоуровне. В этом случае не будет сопротивления инновациям, а наоборот – стремление к достижению синергии.

Принцип открытости предполагает широкое вовлечение научных организаций стран-участниц ЕврАзЭС в мировую науку, в инновационные процессы.

Вторая группа принципов характеризует развитие системы на мезоуровне. Среди них, по нашему мнению, необходимо выделить принципы-источники, принципы-условия и принципы-критерии развития инновационной системы стран-участниц ЕврАзЭС.

К принципам как источникам развития отнесем научность, системность и активный динамический принцип.

Принцип научности основывается на научных закономерностях, объективности анализа сложившегося состояния инновационной системы стран-участниц ЕврАзЭС на мезоуровне, степени развития фундаментальных исследований, обоснованности и доказательности полученных выводов и рекомендаций.

Принцип системности обуславливает рассмотрение происходящих явлений в инновационной системе в их всесторонности, взаимосвязи и полноте, компонентов и подсистем инновационной системы стран-участниц ЕврАзЭС в их системной иерархии и инфраструктуре.

Активный *динамический принцип* предполагает устойчивое динамическое неравновесие, характеризуется неустойчивостью развития. Устойчивая система не развивается и развиваться не может.



Как условия развития инновационной системы выступают принцип взаимодействия, принцип новых задач.

Принцип взаимодействия тенденций к сохранению и изменению предполагает, что взаимодействие между субъектами инновационной системы определяется процессом саморегулирования, характерным для субъектов инновационной системы, которые способны к самостоятельному осуществлению различных инновационных проектов и программ. Данный принцип подразумевает наличие конкурентных отношений между субъектами инновационной системы. Можно сказать, что присутствие конкурентных преимуществ может быть определено в рамках внешней рыночной среды, где конкурентная борьба определяет не только количественные, но и качественные показатели организации и ведения инновационной проектной деятельности.

Принцип новых задач. Инновационная система должна не повторять механические приемы, реализуемые на предыдущих этапах, а обеспечивать качественно новые решения различных проблем на последующих этапах своего развития. Это приводит к необходимости решения многовариантных оптимизационных задач на базе различных экономико-математических моделей большого масштаба.

Принцип дифференциации и интеграции выступает как критерий развития структуры. Согласно данному принципу развитие инновационной системы идет от состояния относительной глобальности к состояниям большей дифференцированности и иерархической интеграции. Результатом дифференциации является формирование новой системы либо становление новых взаимоотношений дифференцирования.

Принцип интеграции предполагает сближение, взаимоприспособление национальных инновационных систем стран-участниц ЕврАзЭС, способных к саморегулированию и саморазвитию на основе согласованной межгосударственной инновационной политики и экономики

Принцип регулирования рассматривается как управление процессом взаимоотношений между инновационными системами различного уровня. Основная задача такого управления заключается в организации инновационной деятельности в условиях существующего дефицита необходимых ресурсов. Реализация данного принципа предполагает необходимость создания механизмов диагностики, регулирования, институционального и приоритетного

управления инновационных проектов и их сопровождение.

К специфическим отнесем принципы, характерные как для мезоуровня, так и учитывающие территориальные условия региона.

Принцип единства информационной базы инновационной системы стран ЕврАзЭС предполагает, что в инновационной системе мезоуровня должна накапливаться и постоянно обновляться информация, необходимая для решения всех задач, направленных на формирование и развитие единого информационного пространства между государствами Евразийского союза. При этом должно быть исключено неоправданное дублирование информации. Такое дублирование неизбежно возникает в случае, если первичные информационные массивы создаются для каждой задачи отдельно. Так, на мезоуровне основные массивы должны содержать самую подробную информацию обо всех элементах инновационной системы: кадровые данные; сведения об основных фондах; данные о запасах; информацию о состоянии оборудования; трудовые и материальные нормативы и технологические маршруты, цены и расценки; сведения о текущем состоянии банковской системы и т.п.

Принцип комплексности задач с национальными системами стран Содружества предполагает вовлечение в сферу инновационной деятельности всех участников инновационного процесса при активной роли представителей органов власти региона, общественных и других организаций региона и национальных организаций стран ЕврАзЭС в выборе форм участия и воздействия на принятие не только локальных, но и глобальных решений.

Принцип обеспечения региональных возможностей для реализации новых технологий решения задач заключается в обеспечении возможности осуществлять качественно новые решения инновационных проблем на последующих этапах развития в рамках общего направления развития стран-участниц ЕврАзЭС.

Принцип непротиворечивости национальной и региональной инновационной политике предполагает общее направление развития инновационной системы мезоуровня с инновационной системой стран-участниц ЕврАзЭС.

Принцип целостности позволяет обеспечить построение единой целостной инновационной системы стран-участниц ЕврАзЭС на мезоуровне на основе единства целей, технологий, единой экономической и правовой среды, интегрирующей роли государства и инновационной культуры общества, единого



экономического и информационного пространства. Целостная инновационная система стран-участниц ЕврАзЭС связывает все подсистемы как на макро-, так и на мезоуровне в единое целое, ликвидирует региональные и другие «разрывы», снижает потери времени на поиск информации об инновациях, а также их невостребованности потребителем, позволяет устранить дублирование функций и средств.

Принцип согласованности означает, что взаимодействие между относительно автономными инновационными системами различных уровней должны быть согласованы с основными целями развития регионального уровня и его территориальных возможностей.

Таким образом, следуя указанным принципам, инновационная система стран-участниц ЕврАзЭС на мезоуровне способна стать эффективным инструментом разработки и реализации инновационной политики, способствовать гармонизации законодательства государств-членов ЕврАзЭС, ускорению перевода экономики на инновационный путь развития, а также способствовать формированию единого инновационного пространства государств-членов ЕврАзЭС, развитию эффективной инфраструктуры, ориентированной на стимулирование инновационного предпринимательства.

Principles of Innovation System Eurasec Mesoscale

L. V. Slavnetskova

Yuri Gagarin State Technical University of Saratov,
77, Politechnicheskaya, Saratov, 410054, Russia
E-mail: lvsla@mail.ru

Introduction. In modern conditions, the achievements of science and technology determine the dynamics of economic growth of competitiveness in the global community, the extent of their national security and equitable integration into the world economy. To implement the tasks of ensuring the technological modernization of the economy, the creation of conditions for the integration of scientific, technological and production potential of the Commonwealth on the basis of the formation of a common economic space, the technological modernization of the real economy, the development of innovative entrepreneurship directed formation of the Eurasian innovation system. **Theoretical analysis.** This article discusses the basic principles of the development of the innovation system EurAsEC. Among which are system-wide and systemically. Shown that, following consideration of the principles, innovative system EurAsEC mesoscale can become an effective tool for the development and implementation of innovative policies to promote the harmonization of legislation of EurAsEC member states, the economy on an innovative way of development of an effective infrastructure oriented to stimulate innovative entrepreneurship. **Discussion of results.** By the development of the innovation system EurAsEC meso level identifies the main principles that make it the main link in the formation of the Eurasian innovation system conducive to the sustainable development of both the region and the country as a whole, as well as contribute to the formation of a single innovation space of EurAsEC member states.

Key words: innovation system, EurAsEC, globalization, innovation, innovation systems development principles.

References

1. Slavnetskova L.V. Sushhnost' i svoystva innovacionnoj sistemy stran-uchastnic EVRAZJeS [The essence and characteristics of the innovation systems of the countries-participants of the Eurasian EC]. *Innovacionnaja dejatel'nost'* [Innovation activity], 2012, no. 4(22), pp. 42-47.

Список литературы

1. *Славнецкова Л. В.* Сущность и свойства инновационной системы стран-участниц ЕврАзЭС // *Инновационная деятельность*. 2012. № 4(22). С. 42-47.
2. Толковый словарь Ушакова. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ushakov/974554> (дата обращения: 12.05.2014).
3. Решение № 475 Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества «О концепции создания Евразийской инновационной системы». URL: <http://zaki.ru/pagesnew.php?id=58973> (дата обращения: 20.05.2014).
4. *Салимянова И. Г.* Методология и методы развития национальной инновационной системы : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2012. URL: http://discollection.ru/article/23012012_salimyanovaig (дата обращения: 23.05.2014).
5. *Юдина Е. А.* Формирование региональной инновационной системы : дис. ... канд. экон. наук. Владимир, 2009. 189 с. URL: <http://www.dslib.net/economika-hoziajstva/judina-formirovanie-regionalnoj-innovacionnoj-sistemy.html> (дата обращения: 04.05.2014).
6. *Ноздрин В. В.* Проблемы формирования инновационной среды в технических вузах // *Проблемы современной экономики*. 2011. № 4(40). URL: <http://m-economy.ru/art.php?nArtId=3875> (дата обращения: 20.05.2014).



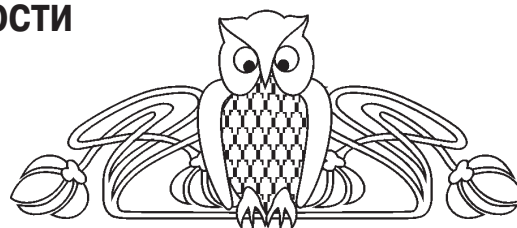
- novation system»). Available at: <http://zaki.ru/pagesnew.php?id=58973> (accessed 20 May 2014).
- Salim'janova I. G. *Metodologija i metody razvitiya nacional'noj innovacionnoj sistemy. Avtoref. dis. dokt. jekon. nauk* (Salimyanova I. G. Methodology and methods of development of the national innovation system. Dr. econ. sci. thesis diss.). St.-Petersburg, 2012. Available at: http://discollection.ru/article/23012012_salimyanovaig (accessed 23 May 2014).
 - Yudina E. A. *Formirovanie regional'noj innovacionnoj sistemy. Dis. kand. jekon. nauk* (Formation of a regional innovation system. Cand. econ. sci. diss.). Vladimir, 2009. 189 p. Available at: <http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/judina-formirovanie-regionalnoj-innovacionnoj-sistemy.html> (accessed 04 May 2014).
 - Nozdrin V. V. Problemy formirovanija innovacionnoj sredy v tehniceskix vuzax (Problems of formation of an innovative environment in technical colleges). *Problems of the modern economics*, 2011, no. 4(40). Available at: <http://m-economy.ru/art.php?nArtId=3875> (accessed 20 May 2014).

УДК 339.54

ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Н. Г. Кабанцева

кандидат экономических наук, заведующая кафедрой учета, финансов и банковского дела, Саратовский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета
E-mail: kabanceva@inbox.ru



Введение. Резкое обострение проблем экологической безопасности как на глобальном, мировом уровне, так и на уровне отдельных регионов и государств, невозможность решить глобальные экологические проблемы усилиями одной страны способствовали пересмотру приоритетов внешней политики государств и экологизации международных отношений. **Теоретический анализ.** В статье анализируются некоторые противоречия, возникающие в процессе обеспечения глобальной экологической безопасности, обусловленные нестыковкой экономических, экологических интересов и законодательств отдельных национальных экономик, международных соглашений, принятых на уровне ООН, и интересов стран-лидеров, входящих во Всемирную торговую организацию (ВТО), обсуждаются преимущества и недостатки участия в ней России. **Результаты.** Анализ последствий вступления России в ВТО показывает, что необходимо срочно принять целый комплекс мер, которые позволят обеспечить превалирование экономических и социальных преимуществ над проблемами и потерями, в том числе и экологического характера. В числе таких мер автор выделяет создание и совершенствование необходимых институтов для защиты интересов отечественных производителей в рамках ВТО, а также повышение конкурентоспособности отраслей, и прежде всего тех, которые играют стратегическую роль в экономике страны.

Ключевые слова: экологическая безопасность, Всемирная торговая организация.

Введение

Начало XXI в. ознаменовалось резким обострением проблем экологической безопасности как на глобальном, мировом уровне, так и на уровне отдельных регионов и государств. Сегодня нет ни одной страны мира, которая бы не испытала экологических потрясений как при-

родного, так и техногенного характера, причем последствия этих потрясений становятся для мирового сообщества все более ощутимыми и с социальной, и с экономической точки зрения.

Активное вхождение проблем экологической безопасности в различные сферы жизни мирового сообщества – процесс необратимый и носит всеобщий характер. Экологические проблемы сегодня не фиксируются в рамках национальных границ, они давно стали объектом не только внутренней, но и мировой политики. Глобализация мировой экономики является мощным катализатором возникновения глобального экологического кризиса.

Негативные экологические изменения наблюдаются не только в слаборазвитых, но и в экономически благополучных странах, они охватили всю планету и развиваются в направлении ухудшения существования людей и других живых организмов. В частности, на огромных территориях земного шара разрушены естественные экосистемы, истощен озоновый слой, иссякают и загрязняются водные ресурсы, деградируют земли, растет количество исчезновения биологических видов. Причем для негативных экологических изменений характерны темпы, многократно превышающие естественные природные колебания, что отрицательно сказывается на всех аспектах жизни людей. Хотя следует отметить, что они по-разному проявляются в каждой стране в зависимости от ее природных условий, экономической и социальной ситуации.



Глобализация экологических проблем обуславливает необходимость все более тесного сотрудничества государств, их интегрирование в решении природоохранных задач, совершенствование механизма многостороннего управления глобальной экологической безопасностью.

Все более активное участие развивающихся стран в решении глобальных экологических проблем предполагает серьезную перестройку экономических отношений.

Невозможность решить глобальные экологические проблемы усилиями одной страны способствовала пересмотру приоритетов внешней политики государств и экологизации международных отношений. В правительственных мерах большинства стран начали сочетаться ресурсоохранные мероприятия и производство конкурентоспособных экологически чистых товаров. Экологическая политика стала структурно оформленным, необходимым направлением деятельности любого государства.

В этой связи особый интерес приобретает исследование процесса становления системы международного экологического сотрудничества, эволюции восприятия проблем экологической безопасности на уровне отдельных государств и мирового сообщества в целом.

Теоретический анализ

Анализ эволюции взглядов на экологизацию мировой и национальных экономик, нашедших отражение в решениях различных форумов международного масштаба на протяжении последних ста лет, позволяет сделать вывод о том, что пересмотр приоритетов внешней политики государств в сторону ее экологизации является сегодня неоспоримым фактом.

В последние десятилетия появился ряд международных соглашений, направленных прежде всего на экологизацию социально-экономического развития мирового сообщества. К числу наиболее значимых для международного сотрудничества в области экологии событий, имевших место в начале нынешнего столетия, можно отнести Всемирный саммит «Рио+10» (Йоханнесбург, 2002 г.), Конференцию ООН по устойчивому развитию «Рио+20» (Рио-де-Жанейро, 2012 г.). Решения этих поистине эпохальных для экологизации международной экономики соглашений делают неоспоримым тезис о необходимости соблюдения триединого приоритета развития всех национальных экономик – «человек, общество, природа» [1].

Участие в международном экологическом сотрудничестве является важнейшим условием, обеспечивающим укрепление безопасности страны. Это еще и вопрос международного по-

литического престижа любого государства, отражение его способности эффективно реагировать на изменения планетарного характера.

Вместе с тем следует отметить некоторые противоречия, возникающие в процессе обеспечения глобальной экологической безопасности. Зачастую они обусловлены нестыковкой экономических, экологических интересов и законодательств отдельных национальных экономик, международных соглашений, принятых на уровне ООН, и интересов стран-лидеров, входящих во Всемирную торговую организацию (ВТО) [2].

Как известно, ВТО не входит в ООН и, соответственно, для стран-членов этой организации законы ВТО являются приоритетными, т.е. стоят выше законов (норм) ООН, в том числе по охране труда, социальным, экологическим нормам и т.д.

В настоящее время ВТО объединяет 150 государств, регламентирующих около 97 % оборота мировой торговли товарами и услугами. Главным постулатом деятельности ВТО, т.е. основой всех перечисленных выше соглашений, является свобода торговли. Иными словами, развивать, по мнению создателей ВТО, национальную экономику и промышленность можно только «открыв себя» мировому рынку.

Однако это утверждение оспаривается многими отечественными и зарубежными экономистами. Идеология «свободных рынков» выгодна сегодня лишь для богатых, индустриально развитых стран, входящих в ВТО. В период развития собственной промышленности, индустриализации Великобритания, США, Германия, новые индустриальные страны, такие как Малайзия, Сингапур, Китай, широко использовали меры протекционизма, защищая и поддерживая свою экономику. Государство при этом играло большую роль в торговле, инвестициях и субсидиях.

Постулат «свободной торговли» используется богатыми странами, чтобы предотвратить индустриализацию в бедных странах. Ведь появление в бедных странах собственного эффективного производства автоматически сократило бы рынки сбыта транснациональных компаний. И потому в рамках ВТО корпорации богатых стран убеждают бедные страны под предлогом развития экономики действовать в направлении, противоположном тому, которым двигались сами. Используя протекционизм на ранних этапах своего развития, развитые страны теперь запрещают использовать его другим, т.е. «отбрасывают лестницу», по которой сами забрались наверх, и таким образом блокируют развитие других стран.

Как известно, период вступления России в ВТО занял почти два десятилетия. Вступление



России в ВТО затрагивает интересы всех слоев населения, оказывает значительное влияние не только на экономику страны, но социальные гарантии россиян. В этой связи вопрос вхождения России в ВТО является одним из наиболее острых вопросов, обсуждаемых в российском обществе.

Преимущества и недостатки участия нашей страны в этой международной организации исследуются как ведущими экономистами, общественными деятелями, политиками, так и простыми обывателями.

Наиболее весомые, явные с экономической, а отчасти и политической точек зрения преимущества вступления России в ВТО определялись следующими предполагаемыми тенденциями:

- снижение экспортных пошлин позволит за счет снижения цен выйти российским производителям на мировой рынок;

- значительное увеличение объемов иностранных инвестиций в российскую экономику обеспечит ее заметный рост;

- снижение импортных пошлин на товары должно обеспечить снижение потребительских цен на ввозимую из-за рубежа продукцию, прежде всего потребительские товары (автомобили, бытовую технику и т.д.);

- гармонизация отечественного законодательства в соответствии с международными требованиями, внедрение системы международных стандартов, сертификации (ИСО, МЭК) позволит, например, реформировать систему государственных закупок, обеспечить транспарентность нормативно-правовых актов, ответственности за дискриминацию иностранных фирм [3].

К сожалению, отмеченные выше преимущества в нынешних условиях спорны. Так, снижение пошлин на ввозимую продукцию для основной части россиян не имеет особого значения в силу того, что ставки снизились в основном для дорогих и престижных товаров и практически не изменились для большинства товаров первой необходимости.

Что касается притока иностранных инвестиций, то, как отмечает большинство российских и зарубежных экспертов, само по себе вступление в ВТО не позволяет решить одну из серьезнейших проблем инвестиционного климата России – неразвитость институциональной среды. Данный фактор наряду со слабой эффективностью финансовой системы, высоким уровнем коррупции и бюрократии является, на наш взгляд, основным для сдерживания инвестиций в российскую экономику.

Вступление России в ВТО обязывает ее снизить экспортные ставки примерно на 700 товарных позиций. Максимальный эффект будет

достигнут для черных и цветных металлов, где экспортные ставки снизятся до 0%. При этом следует отметить, что в процессе переговоров не были учтены интересы некоторых ключевых секторов экономики. Одни лоббирующие группы достигли огромного успеха, так как переговорщики жестко отстаивали их требования, другие оказались поставлены перед фактом предоставления экономических уступок. Снижение экспортных ставок не обеспечит роста объемов самого экспорта, так как, на наш взгляд, продвижение отечественной продукции на зарубежные рынки сдерживается целым рядом причин:

- ограниченностью использования государственных инструментов (в частности субсидий);

- наличием препятствий в виде международных технических регламентов;

- сложностями в отстаивании национальных интересов в международных регулирующих организациях.

Наконец, последняя позиция, требующая от России приведения национального законодательства в соответствие с нормами ВТО, с одной стороны, делает отечественных производителей полноправными членами международного экономического сообщества, с другой стороны, в силу отсутствия национальных юридических служб, специализирующихся на международном праве, затрудняет отстаивание интересов отечественных компаний в международных судах и органах ВТО.

Ни для кого не является секретом тот факт, что торговые представители, назначенные правительствами наиболее развитых стран-членов, лоббируют интересы транснациональных компаний и корпораций путем принятия наиболее выгодных для них законов, подачей жалоб в суд ВТО и другими подобными мерами. В этом смысле российские представители в ВТО находятся в крайне невыгодном положении и не могут в должной мере отстаивать интересы отечественного бизнеса.

Рассмотрев достаточно спорные, на наш взгляд, преимущества вступления России в ВТО, перейдем к фиксации проблемных аспектов. Наиболее значимыми негативными последствиями пребывания нашей страны в этой международной организации являются:

- резкое сокращение производства в таких отраслях, как легкая и пищевая, фармацевтическая, автомобильная промышленность, гражданское авиастроение и т.д.;

- увеличение сырьевой ориентированности отечественной экономики (имеется в виду ориентация на нефтегазовый сектор, угольную промышленность, металлургию, производство минеральных удобрений);



– сокращение рабочих мест и рост безработицы, в то же время утечка высококвалифицированных кадров;

– увеличение оттока капитала и отсутствие дополнительных прямых инвестиций в российскую экономику;

– снижение платежеспособного спроса населения в силу целого ряда причин, в том числе роста тарифов на энергоресурсы;

– нарастающая фрагментация и регионализация страны, в том числе расслоение общества по доходам и усиление социальной напряженности, особенно в регионах, где нет значительных запасов природных ископаемых или мощностей по их переработке.

Проблемы экологической безопасности и последствия вступления России в ВТО, связанные с проблемами охраны окружающей среды и экологизацией отечественной экономики, очень остры.

В частности, одной из важнейших проблем защиты экологической безопасности страны, экологических интересов ее граждан является, на наш взгляд, уже упомянутая необходимость гармонизации российского законодательства, в том числе экологического, с нормами ВТО.

Нарушение международных соглашений по защите природы не карается санкциями, и поэтому международные соглашения по защите окружающей среды не имеют фактической силы, в то же время права экономических субъектов, корпораций, на «свободную торговлю» и эксплуатацию природных ресурсов защищены. В частности, вступление нашей страны в ВТО, помимо прочих отрицательных экологических последствий, грозит наводнением отечественного рынка генномодифицированными продуктами и растениями. Как известно, США являются лидерами в производстве подобного рода продукции. На ее долю приходится более 70% мировых генетически модифицированных культур (40 разновидностей) [2]. При этом США пролоббировали в ВТО запрет на маркировку продуктов этикетками, информирующими, насколько они экологически чистые, в том числе без использования ГМ-культур.

Следует также отметить, что Россия является одной из немногих стран, обладающих достаточно действенной, эффективной системой оценки генетически модифицированных культур на безопасность. Однако вполне вероятно, что отечественная система регламентации, предполагающая экспертизу, регистрацию, испытания, включение в Реестр и прочие процедуры, вполне соответствующие мировой практике контроля за ГМО, будет восприниматься нашими партнерами по ВТО как ограничение продвижения

продукции на российский рынок, что, в свою очередь, повлечет за собой соответствующие штрафные санкции.

Снятие ограничений с импорта сельскохозяйственной продукции, снижение на нее импортных пошлин в совокупности с сокращением государственных субсидий поддержки отечественного аграрного сектора, помимо отмеченных выше негативных последствий, связанных с сокращением производства, будут способствовать возникновению экологических проблем. Одной из них является интенсификация аграрного производства в уже освоенных сельскохозяйственных регионах, прежде всего степных, как наиболее конкурентоспособных на рынке зерна. Это, в свою очередь, спровоцирует сокращение доли природных и полуприродных экосистем.

Необходимость соблюдения стандартов, обеспечивающих повышение качества экспортной продукции для расширения своего присутствия на мировом рынке, может спровоцировать крупные российские нефтяные и энергетические компании на более интенсивную эксплуатацию природных ресурсов и использование экологически вредных технологий, что может привести к увеличению загрязнения окружающей среды вокруг нефтехимических производств, росту заболеваемости местного населения и другим подобным последствиям.

Результаты

Анализ последствий вступления России в ВТО позволяет констатировать, что необходимость интеграции нашей страны в международное экономическое сообщество неоспорима.

Вместе с тем следует срочно принять целый комплекс мер, которые позволят обеспечить превалирование экономических и социальных преимуществ над проблемами и потерями, в том числе и экологического характера. В перечень таких мер можно включить:

– создание и совершенствование необходимых институтов для защиты интересов отечественных производителей в рамках ВТО;

– повышение конкурентоспособности отраслей, и прежде всего тех, которые играют стратегическую роль в экономике страны.

Список литературы

1. Маликов А. Н., Кабанцева Н. Г. Экологизация мировой экономики : последовательность развития. URL: <http://sarrsute.ru/images/stories/articlefoto/rio/journal/journal6-34/kabanceva.pdf> (дата обращения: 17.05.2014).



2. Корепанов Н. А., Шихвердиев А. П. Экологическая ответственность бизнеса в условиях ВТО // Вестн. Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкар. гос. ун-та. 2011. № 4. С. 45–51.
3. Бабкин К. А., Кузнецов А. В., Корчевой Е. А., Пронин В. В., Самохвалов В. А. Аналитический доклад. Последствия вступления России во Всемирную торговую организацию. URL: <http://wto-inform.ru> (дата обращения: 17.05.2014).

Problems of Ecological Safety Russian Joining to the WTO

N. G. Kabantseva

Saratov Institute (branch) of Russian State Trade-Economic University
24, Internationalnaya, Saratov, 41006, Russia
E-mail: kabanceva@inbox.ru

Introduction. Sharp deterioration of environmental security issues at both the global world level and at the level of individual regions and countries, the inability to solve global environmental problems by any single country contributed to the revision of the foreign policy priorities and the greening of international relations. **Theoretical analysis.** This article analyzes some of the contradictions that arise in the process of global environmental security, due to inconsistencies of economic, environmental interests and laws of individual national economies, international agreements made at the UN level and interests of the leaders, members of the World Trade Organization, discusses the advantages and disadvantages of Russia's participation in it. **Results.** Analysis of the consequences of Russia's entry into it shows the urgent need to take a range of measures that will ensure the prevalence of economic and social benefits of the problems and losses, including environmental issues. These measures include the author identifies: the creation and improvement of institutions necessary to protect the interests of domestic producers in the WTO, as well as improving the competitiveness of industries, and especially those who play a strategic role in the economy.

Key words: environmental safety, World Trade Organization.

References

1. Malikov A. N., Kabantseva N. G. *Ekologizatsiia mirovoi ekonomiki: posledovatel'nost' razvitiia* (Greening the world economy: the sequence of development). Available at: <http://sarrsute.ru/images/stories/articlefoto/rio/journal/journal6-34/kabanceva.pdf> (accessed 17 May 2014).
2. Kорепанов Н. А., Шихвердиев А. П. *Ekologicheskaiа otvetstvennost' biznesа v usloviakh VTO* [Environmental Responsibility in the WTO]. *Vestnik Nauchno-*
- issledovatel'skogo tsentra korporativnogo prava, upravleniia i venchurnogo investirovaniia Syktyvkar'skogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Research Center of corporate law, management and venture capital of the Syktyvkar State University], 2011, no. 4, pp. 45–51.
3. Babkin K. A., Kuznetsov A. V., Korchevoi E. A., Pronin V. V., Samohvalov V. A. *Analiticheskii doklad. Posledstviia vstupleniia Rossii vo Vsemirnuu torgovuiu organizatsiiu* (Analytical Report. Consequences of Russia's entry into the World Trade Organization). Available at: <http://wto-inform.ru> (accessed 17 May 2014).

УДК 330

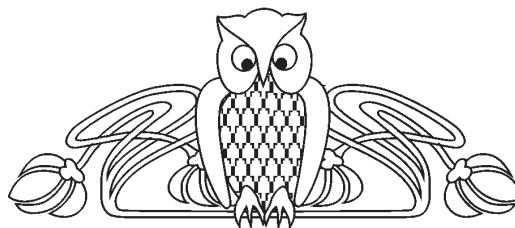
ЗАРУБЕЖНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ УНИВЕРСИТЕТА НА РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

А. А. Фирсова

доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита,
Саратовский государственный университет
E-mail: a.firsova@rambler.ru

А. А. Нархова

студентка экономического факультета,
Саратовский государственный университет
E-mail: saintgerg@gmail.com



Введение. В последние десятилетия вопросы влияния университетов на региональное экономическое развитие и поиск наиболее эффективных механизмов и инструментов взаимодействия университетов и регионов привлекает все большее внимание исследователей и практиков. **Теоретический анализ.** Рассмотрены: степень влияния университетов на регио-

нальное инновационное развитие в зарубежных исследованиях в контексте взаимодействия с научно-исследовательскими лабораториями, малыми и средними предприятиями региона; пространственный эффект спilloвера между университетскими научными исследованиями и производимыми в регионе высокотехнологичными инновациями в контексте географиче-



ских ограничений; влияние трансфера академических знаний и технологий на производительность частных предприятий; влияние появления новых факультетов на региональные инновационные системы и временные лаги, кластерная классификация университетов. **Результаты.** Большинство исследований максимально основаны на измеримых показателях: количество научного персонала, количество патентов, уровень продаж университетских разработок и т.д., однако нет единого мнения о качестве и методах применения данных показателей при оценке деятельности университета. Также выявлена необходимость тесного взаимодействия между государством, бизнесом и университетами с целью стимулирования и поддержания научной и инновационной деятельности.

Ключевые слова: университет, эффект спилловера, инновационная деятельность, региональное развитие.

Введение

В настоящее время в экономической науке и практике окончательно сформировалась тенденция рассмотрения университетов как полноправных экономических агентов, участвующих в экономическом и инновационном национальном и региональном развитии. Накопление знаний и стимулирование технологических изменений посредством высшего образования в мировой экономике считаются важными факторами, определяющими индивидуальный доход и экономический рост [1].

Современные исследователи национальных и региональных инновационных систем подчеркивают важность деятельности университетов, и в литературе широко рассматриваются потенциальные механизмы, с помощью которых они могут стимулировать региональную инновационную активность. Первым важным каналом передачи знаний является процесс обучения студентов, повышающий качество рабочей силы. Вторым существенным фактором выступает действие эффекта спилловера (от англ. *spillover* – перетекание). Эффект спилловера (перелива) знаний – феномен, происходящий, когда информация, собранная и используемая для осуществления определенного проекта (или деятельности), в конечном итоге создает новые возможности для применения этих знаний в других областях. Спилловер служит катализатором развития новых идей и способов их применения. Университетские исследования непосредственно оказывают эффект спилловера на региональные инновационные системы и могут служить инкубаторами побочной передачи знаний. Более того, вуз играет специфическую роль в открытии доступа к знаниям: научные публикации, семинары, симпозиумы тоже являются способами трансфера академического знания частному сектору [2].

Измерение эффективности трансфера технологий и знаний является методологической проблемой для исследователей, поскольку ко-

личество разных эффектов само по себе весьма значительно, и во многих случаях определить понятие «эффективность» трансфера знаний бывает достаточно сложно.

Актуальность этой проблематики обуславливается усилением в современных условиях так называемой третьей роли университетов – взаимодействия с регионом. Вклад университетов в генерацию инноваций и трансфер знаний на региональном уровне рассматривается как существенный фактор инновационного роста, и вузы становятся ведущим звеном национальной инновационной системы.

В последние десятилетия вопросы влияния университетов на региональное экономическое развитие и поиск наиболее эффективных механизмов и инструментов их взаимодействия с регионами привлекает все большее внимание исследователей и практиков в развитых зарубежных странах и в странах с развивающейся экономикой [3].

Теоретический анализ

Степень влияния деятельности университетов на региональное инновационное развитие в зарубежных исследованиях, как правило, оценивается по следующим показателям: непосредственному объему затрат на научные разработки; количеству выданных патентов и защит диссертаций в году; количеству ежегодно издаваемых научных статей; численности выпускников вузов. Более того, в некоторых источниках указывается, что университеты играют роль и генераторов идей для промышленности, в качестве которых выступают выпускники вузов, и являются сами инноваторами с точки зрения инновационной активности. Эти обстоятельства предполагают различные подходы к оценке параметров и моделей влияния университета на региональное развитие.

В частности, американскими учеными Luc Anselin, Attila Varga и Zoltan Acs влияние университетов на развитие региона рассматривается в контексте взаимодействия с научно-исследовательскими лабораториями, находящимися в данном регионе, малыми и средними предприятиями [4]. Ими была изучена степень пространственного эффекта спилловера между университетскими научными исследованиями и производимыми в регионах высокотехнологичными инновациями. Объектом исследования стало изучение влияния совместной работы университета и научных лабораторий региона на его инновационный потенциал. Данное исследование проводилось по 43 штатам США, включающим 125 метрополитенских статистических ареалов – Metropolitan statistical area (MSA). MSA – это определение



для городской агломерации в расширительной трактовке как урбанизированной зоны вокруг одного или нескольких крупных городов в США с высокой плотностью населения и тесными экономическими связями. Ученым удалось выявить позитивную сильную взаимосвязь между университетскими исследованиями и инновационной деятельностью относительно влияния на частные научно-исследовательские разработки.

Вопросы о влиянии трансфера академических знаний и технологий на производительность частных предприятий рассматривают швейцарские ученые Spyros Arvanitis, Nora Sydow и Martin Wörter. Они предлагают считать трансфер технологий одним из факторов производства, поскольку сотрудничество с университетами значительно усиливает научный потенциал фирмы и ее производительность, при этом не замещая, а дополняя накопленные фирмой знания и опыт. Ученые отмечают, что такая работа положительно сказывается как на интенсивности исследовательской деятельности фирмы, так и на уровне продаж инновационных продуктов. Данные для анализа были получены на основе опроса швейцарских предприятий реального сектора, строительной отрасли и сферы услуг (кроме сфер ресторанно-гостиничного бизнеса, розничной торговли, лизинга и др.). Отличительной чертой данной работы является дифференцированное измерение широкого спектра деятельности по трансферу технологий и знаний, в которые ученые включили 19 ее видов. Недостатком работы авторы называют отсутствие полных данных, поскольку из фирм-участников полноценные ответы дали только 45,5% респондентов [5].

Исследователи из Нидерландов Roderik Ponds, Frankvan Oort и Koen Frenken анализируют эффект спилловера в контексте географических ограничений [6]. Различия в инновационном потенциале среди регионов они объясняют посредством агломерационной экономики, которая дает преимущества фирмам, находящимся в географически концентрированных регионах (т.е. с большим количеством одинаковых фирм и университетами внутри региона). Ключевым элементом данной концепции являются локальные спилловеры, которые отражают преимущества, получаемые фирмой от приобретения знаний, распространяемых конкурентами и вузами. Существование таких локальных спилловеров обычно рассматривается как одна из главных причин различий в инновационном потенциале регионов. В качестве показателя инновационности региона исследователи использовали количество патентов, поданных фирмами в Европейский патентный офис в 1999–2001 гг., однако они считают данный способ измерения

спорным, поскольку не все патенты являются инновационными и не все настоящие инновации запатентованы. К тому же существуют сильные различия в уровне патентования между отраслями, поэтому в работе был сделан акцент на отраслях с наукоемкими технологиями, для которых патентование – неотъемлемый механизм. Также они допускают существование эффекта спилловера на межрегиональном уровне из-за совместной исследовательской работы между университетами разных регионов и мобильности рабочей силы. По результатам проведенного исследования можно предполагать, что распространение эффекта спилловера между регионами происходит по двум причинам: географически локализованным механизмам и совместным исследованиям между субъектами, находящимися на большом расстоянии. Также географическая близость исследовательских центров при работе в наукоемких отраслях не играет значительной роли.

Robin Cowan и Natalia Zinovyeva рассматривают краткосрочный анализ влияния университетов на региональные инновации [7]. Объектом изучения является влияние появления новых факультетов на региональные инновационные системы и временные лаги, связанные с тем, что эффекты возникают только спустя три-четыре года после открытия факультета.

Главным показателем интенсивности академических исследований в регионе было выбрано количество факультетов теоретических наук, медицины и инженерии. Инновационную продуктивность региона измеряют количеством зарегистрированных патентов в Европейском патентном офисе, а важность инновационной продукции – количеством цитат этих патентов. Научная продуктивность регионов оценивалась количеством публикаций в SCI-журналах (т.е. журналов с индексом цитируемых в ведущих библиометрических базах данных журналов).

Это исследование проводилось по данным 20 итальянских регионов в 1985–2000 гг. В анализ были включены характеристики образовательных систем, показатели индустриальной и академической инновационной активности, информация о региональных инициативах относительно трансфера инноваций и технологий и общие экономические показатели по региону. Согласно полученной эконометрической модели, создание новых факультетов действительно оказывает влияние на региональную инновационную деятельность.

Британские исследователи Federica Rossi и Ainurul Rosli при анализе влияния университета на регион делают акцент на том, что трансфер университетских технологий влияет на регио-



нальное развитие, а не на измерение эффективности [8]. Они отмечают, что доход университета не является универсальным показателем измерения этого влияния. При этом авторы установили сильную позитивную корреляцию между финансированием и размером университета, поэтому считают нецелесообразным использование общего дохода как ключевого показателя эффективности деятельности университета, а вместо него возможно определять прибыль на 1 контракт, на 1 академического сотрудника и т.д.

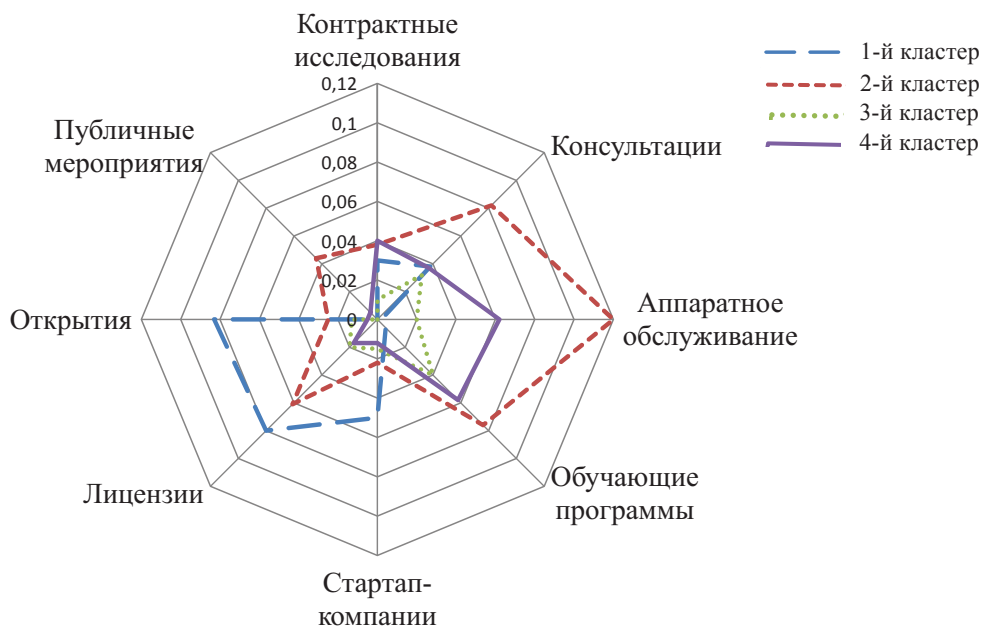
Этими исследователями был проведен регрессионный анализ по 131 университету. Зависимой переменной был объем финансирования, полученный из их фонда HEIF (Higher Education Innovation Fund), а независимыми – количество научных сотрудников и сотрудников, занятых в трансфере, тип университета, доля сотрудников по разным дисциплинам; некоторые аспекты миссии университета (состав руководящего органа); стратегии по трансферу (принадлежит ли университет к одному из 4 кластеров, какие у него целевые секторы для трансфера, какие доли прибыли приходятся на совместные исследования и программы развития, контрактные исследования, консультации и аппаратное обслуживание).

Результаты исследований показали, что финансирование, которое получает университет (и зависящая от его прибыль от трансфера инноваций), сильно коррелирует с размером университета и количеством научного персонала в негуманитарных дисциплинах.

Распределение финансирования и специализации многих технических наук положительно коррелированы, а гуманитарных наук – отрицательно коррелированы.

Старые и известные университеты получают больше денег, следовательно, их репутация также играет роль. Естественно, все технические исследования обходятся дороже, чем гуманитарные. В их моделях учитываются доли прибыли, которые университет получает от «рискованных» исследований типа совместных и различных государственных программ развития и от прикладных контрактных работ, консультаций и т.д.

В итоге британскими учеными разработана кластерная классификация университетов согласно направлениям, на которых они фокусируют свою деятельность. Основными кластерами являются: исследования и трансфер технологий, доступное образование, общая функциональность, ориентация на региональные нужды (рисунок).



Кластерная классификация университетов по Federica Rossi и Ainurul Rosli [8]

В зависимости от кластера университеты могут быть ориентированы на взаимодействие с бизнес-структурами, научные исследования, общий либо региональный спрос на определенные навыки будущих специалистов, построение мощного студенческого комьюнити внутри

региона. В их работах также рассматриваются ограничения на использование дохода университета как одного из основных параметров эффективности его деятельности. Это может быть связано с тем, что ценность многих университетов не оценивается количественно: поддержание



общественных связей, обогащение культурного и социального наследия, повышение качества региональной рабочей силы. Очевидно, что университеты, работающие с бизнесом либо получающие государственные заказы, привлекают больше инвестиций.

Результаты

Основываясь на работах зарубежных ученых, можно отметить следующие тенденции. Большинство исследований, связанных с университетской деятельностью, максимально основаны на измеримых показателях: количество научного персонала, количество патентов, уровень продаж университетских разработок и т.д., однако нет единого мнения о качестве и методах применения данных показателей при оценке деятельности университета.

При этом исследователи не прибегают к понятиям «оптимизация» и «эффективность» по отношению к деятельности университета, а оценивают благодаря этим показателям его научную продуктивность.

Другая важная тенденция – выявление необходимости тесного взаимодействия между государством, промышленностью и университетами с целью стимулирования и поддержания научной и инновационной деятельности. И в Европе, и в США уже многие десятилетия регионы придерживаются инновационной политики, нацеленной на совершенствование системы трансфера технологий от университетов в промышленность. Количество объектов инновационной инфраструктуры и структур, отвечающих за трансфер университетских технологий и побуждающих ученых патентовать свои изобретения и поддерживать передачу знаний, постоянно растет.

Существующие отечественные подходы к оценке роли вуза в социально-экономическом развитии региона довольно сильно отличаются от зарубежных и друг от друга. В основной своей массе российские подходы не ставят оценку вклада вуза в региональное развитие базисной целью исследования, чаще всего эта задача достигается косвенно, отчасти подтверждая или опровергая основную гипотезу исследования [9]. Большинство таких исследований основывается на оценке определенного «пакета» значимых показателей, которые можно найти в свободном доступе, что видится закономерным, исходя из побочности данного анализа.

Зарубежный опыт однозначно свидетельствует о том, что для построения эффективной региональной и национальной инновационной системы необходимым условием является институциональное взаимодействие основных

участников инновационного развития – государства, бизнеса и науки.

Повышение вклада отечественных университетов в развитие региональной экономики – одна из главных общих задач высшего образования в глобальном контексте. Динамика развития региональной экономики по инновационной модели возможна только при продолжении активной работы университета и интеграции его с бизнесом и государством.

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 12-06-33052 мол_а_вед).

Список литературы

1. Hui-Chen Wang. Institutions of Higher Education and the Regional Economy: A Long-Term Spatial Analysis // *Economics Research International*. Article ID 376148, 19 pages doi:10.1155/2010/376148.
2. Șerbănică C. A cause and effect analysis of university – Business cooperation for regional innovation in Romania // *Theoretical and Applied Economics*. 2011. Vol. XVIII, № 10(563). P. 29–44.
3. Фирсова А. А., Нархова А. А. Университет как драйвер экономического развития региона : вызовы и перспективы // *Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право*. 2013. Т. 13, вып. 2. С. 223–227.
4. Anselin L., Varga A., Acs Z. Local Geographic Spillovers between University Research and High Technology Innovations // *Journal of Urban Economics*. 1997. № 42. P. 422–448.
5. Arvanitis S., Sydow N., Wörter M. Is There Any Impact of University-Industry Knowledge Transfer on the Performance of Private Enterprises? – An Empirical Analysis Based on Swiss Firm Data. URL: <http://econpapers.repec.org/paper/kofwpskof/05-117.html> (дата обращения: 17.05.2014).
6. Ponds R., van Oort F., Frenken K. Innovation, spillovers, and university-industry collaboration : An extended knowledge production function approach // *Journal of Economic Geography*. 2009. Vol. 10, iss. 2. P. 231–255.
7. Cowan R., Zinovyeva N. Short-term effects of new universities on regional innovation // *Working Papers of BETA – Bureau d’Economie Théorique et Appliquée, UDS*. Strasbourg, 2008. № 2. 30 p.
8. Rossi F., Rosli A. Indicators of university-industry knowledge transfer performance and their implications for universities : Evidence from the UK’s HE-BCI survey // *CIMR Research Working Paper Series*. 2013. № 13. 24 p.
9. Челнокова О. Ю., Фирсова А. А. Типология подходов к анализу влияния университета на инновационное развитие региона // *Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право*. 2013. Т. 13, вып. 4(1). С. 578–583.



International Approaches to Assessment of University for Regional Development

A. A. Firsova

Saratov State University,
83, Astrakhanskaya, Saratov, 410012, Russia
E-mail: a.firsova@rambler.ru

A. A. Narhova

Saratov State University,
83, Astrakhanskaya, Saratov, 410012, Russia
E-mail: saintgerg@gmail.com

Introduction. In recent decades, questions about the impact of universities on regional economic development and the search for the most effective mechanisms and tools of interaction of universities and regions attracted more and more attention of researchers and practitioners.

Theoretical analysis. Considered the degree of influence of universities on regional innovation development in foreign studies in the context of cooperation with research laboratories, small and medium enterprises in the region; spatial spillover effects between university research and produced in the region of high-tech innovation in the context of geographical limitations; impact of the transfer of academic knowledge and technologies on the performance of private enterprises; the impact of new faculties in the regional innovation system and the time lags, the cluster classification of universities. **Results.** Most studies are based on the maximum measurable indicators: the number of scientific personnel, the number of patents, sales of university development, and so on, but there is no consensus about the quality and methods of application of these indicators to assess the activities of the university. Also identified the need for close cooperation between government, business and universities to encourage and support research and innovation.

Key words: university, spillover effect, innovation, regional development.

The reported study was supported by RFBR (research project №12-06-33052 мол_а_вед).

References

1. Hui-chen Wang. Institutions of Higher Education and the Regional Economy: A Long-Term Spatial Analysis. *Economics Research International*. Article ID 376148, 19 pages doi:10.1155/2010/376148.
2. Șerbănică C. A cause and effect analysis of university – Business cooperation for regional innovation in Romania. *Theoretical and Applied Economics*. Volume XVIII (2011), no. 10(563), pp. 29–44.
3. Firsova A. A., Narhova A. A. Universitet kak draiver ekonomicheskogo razvitiia regiona: vyzovy i perspektivy [University as a driver of economic development in the region: challenges and prospects]. *Izv. Saratov Univ. New Ser. Ser. Economics. Management. Law*, 2013, vol. 13, iss. 2, pp. 223–227.
4. Anselin L., Varga A., Acs Z. Local Geographic Spillovers between University Research and High Technology Innovations. *Journal of Urban Economics*, 1997, no. 42, pp. 422–448.
5. Arvanitis S., Sydow N., Wörter M. Is There Any Impact of University-Industry Knowledge Transfer on the Performance of Private Enterprises? – An Empirical Analysis Based on Swiss Firm Data. Available at: <http://econpapers.repec.org/paper/kofwpskof/05-117.html> (accessed 17 May 2014).
6. Ponds R., van Oort F., Frenken K. Innovation, spillovers, and university-industry collaboration: An extended knowledge production function approach. *Journal of Economic Geography*, 2009, vol. 10, iss. 2, pp. 231–255.
7. Cowan R., Zinovyeva N. Short-term effects of new universities on regional innovation. *Working Papers of BETA – Bureau d'Economie Théorique et Appliquée, UDS*, Strasbourg. 2008, no. 2. 30 p.
8. Rossi F., Rosli A. Indicators of university-industry knowledge transfer performance and their implications for universities: Evidence from the UK's HE-BCI survey. *CIMR Research Working Paper Series*, 2013, no. 13. 24 p.
9. Chelnokova O. Yu., Firsova A. A. Tipologiya podkhodov k analizu vliianiia universiteta na innovatsionnoe razvitiie regiona [Typology of approaches to the analysis of the impact of the university on the innovative development of the region]. *Izv. Saratov Univ. New Ser. Ser. Economics. Management. Law*, 2013, vol. 13, iss. 4(1), pp. 578–583.

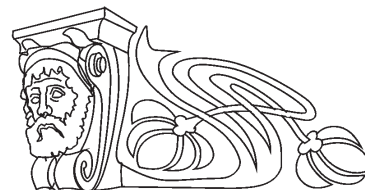


УДК 330

АНАЛИЗ РОЛЕЙ УЧАСТНИКОВ «ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ» В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

А. А. Лабунская

кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента и маркетинга,
Саратовский государственный университет
E-mail: marketingsgu@gmail.com



Введение. Для эффективной реализации государственной инновационной политики необходимо формирование новой модели взаимоотношений триады «государство – наука – бизнес» в инновационной системе на принципах концепции «тройной спирали». **Эмпирический анализ.** Представлены результаты анализа анкетирования специалистов, участвующих в реализации программ научно-исследовательских университетов (НИУ), направленного на изучение авторитетных мнений экспертов о возможных направлениях развития путей взаимодействия университетов, государства и бизнеса для повышения эффективности инновационной системы России. Проведен анализ распределения ролей самими участниками инновационного процесса, что позволило определить положительные тенденции и выявить основные риски, угрозы в ходе реализации программы развития национальных исследовательских университетов.

Результаты. Выделены основные направления становления стратегии управления НИУ для повышения роли в инновационном развитии региона: построение взаимоотношений с бизнес-структурами любыми возможными способами; самостоятельное независимое развитие НИУ во всех направлениях; тесное взаимодействие с задачами развития государства и региона и углубление связей с региональными и зарубежными партнерами для осуществления данных стратегий.

Ключевые слова: региональное инновационное развитие, национальные исследовательские университеты.

Введение

Значительная роль в инновационном развитии России и ее регионов возложена сегодня на высшие учебные заведения, которые осуществляют подготовку высококвалифицированных кадров, проводят фундаментальные и прикладные научные исследования. Деятельность любого университета в современной экономической среде нацелена на устойчивое функционирование и развитие, возможное за счет обновления и укрепления его интеллектуального, научного и научно-технического потенциала, независимо от направленности университета.

Нелинейный рост показателей возможен за счет инновационных разработок и внедрения инновационных составляющих не только в образовательную и научно-исследовательскую сферу, но и в расширение сфер влияния и взаимодействия с внешней средой, без которой невозможно полноценное функционирование университетов и их гармоничное развитие.

В этих условиях построение взаимодействия по принципу «тройной спирали» и создание эффективных механизмов взаимодействия основных экономических акторов становится одной из главных задач государственной политики. Для эффективной реализации государственной инновационной политики необходимо формирование новой модели взаимоотношений триады «государство – наука – бизнес» в инновационной системе на принципах концепции «тройной спирали».

В 2009 г. в рамках приоритетного национального проекта «Образование» стала реализовываться программа по формированию сети национальных исследовательских университетов (НИУ), которые бы не только могли организовать эффективный процесс обучения, но и провести его интеграцию с научными исследованиями, проводимыми в том же университете. Появились национальные исследовательские университеты – новый институт для российской и мировой практики. Так, на конкурсной основе было образовано 29 национальных исследовательских университетов, в том числе 17 вузов технического профиля, 9 классических университетов, один университет – экономического профиля, один – медицинского, а также академический научно-образовательный центр Российской академии наук. Доля НИУ в системе российских вузов составляет 2,6%. В исследовательских университетах работает около 6% численности персонала, занятого исследованиями, и обучается 5% общей численности аспирантов и студентов.

За почти пять лет преодолены трудности в реализации проекта, достигнуты значительные успехи, накоплен определенный опыт, требующий изучения, для определения стратегии развития НИУ в будущем.

Эмпирический анализ

В настоящей статье представлены результаты анализа анкетирования специалистов, участвующих в реализации программ НИУ, направленного на изучение авторитетных мнений



экспертов о возможных путях взаимодействия университетов, государства и бизнеса для повышения эффективности инновационной системы России и определение степени влияния НИУ на инновационное развитие регионов, а также результативности создания национальных исследовательских университетов в России.

Для представления реальной ситуации взаимодействия НИУ с внешней средой был проведен анализ ответов респондентов, который позволил выявить следующие **сильные стороны НИУ**, указанные большинством опрошенных:

– 75% респондентов самой сильной стороной называют «четкое понимание задач партнеров в бизнес-среде», считают, что между средами есть оперативный обмен данными, НИУ знают собственные возможности и проблемные места и имеют возможность оперативно реагировать на запросы промышленности в инновационной сфере, в том числе и в подготовке кадров с учетом региональной специфики и запросов предприятий партнеров;

– 25% респондентов из общего числа ответивших называют сильной стороной уже имеющиеся долгосрочные связи с большинством компаний и долгосрочные программы сотрудничества. В ответах есть варианты «поступление реальных предложений от предприятий (организаций), учитывающих потенциал вуза»;

– 10% опрошенных выделяют возросший интерес у бизнес-среды или понимание необходимости сотрудничества для дальнейшего успешного функционирования организаций в бизнес-среде.

Следовательно, можно сделать вывод, что больше половины НИУ имеют устойчивые связи с промышленным или бизнес-сектором региона и используют возможности общей информационной среды, около половины респондентов считают сильной стороной достаточно развитую инновационную и научно-техническую инфраструктуру НИУ.

Напротив, основными **слабыми сторонами** особенно отмечают: недофинансирование, отсутствие здоровой конкурентной среды, а также законодательной и нормативной, или стимулирующей такие отношения, базы.

Основными положительными тенденциями и возможностями для университетов респонденты считают самостановление НИУ в качестве интегрированного пространства в «тройной спирали» с укреплением связи вуз – предприятие; улучшение материально-технической, программной и приборной баз в НИУ, которые позволяют расширить возможности для исследователей и разработок в дальнейшем; также важной тен-

денцией является укрепление или зарождение связей как с предприятиями внутри региона, так и зарубежными организациями.

Заключительным показателем для комплексного анализа текущего состояния НИУ является **оценка возможных рисков и угроз** для дальнейшего развития инновационной научно-технической среды.

Нужно отметить, что на этот вопрос ответили не все респонденты и мнения разделились:

– почти половина респондентов считают основным риском и угрозой для дальнейшего развития отношений потенциальную нестабильность ситуации в экономике в целом, неустойчивость инвестиционного климата или частые и резкие смены правил или законодательства на рынке образовательной и научной сфер;

– другая половина опрошенных считает основным риском сокращение и без того недостаточного государственного финансирования или несвоевременного финансирования разработок, отсутствие положительных тенденций в развитии альтернативных источников финансирования, а как следствие, низкую мотивацию молодежи оставаться в науке и продолжающуюся «утечку мозгов», но не за рубеж, а, скорее, просто из сферы науки и инноваций в частный бизнес;

– 10% респондентов считают существующие условия деградацией отраслей и регионов, которые могут остаться лишь «сырьевыми придатками» в условиях так и не появившегося интереса к инновациям у бизнес-среды.

Можно обобщить все **положительные** отмеченные стороны и опасения участников инновационного процесса. У сотрудников НИУ есть уверенность в собственных научных университетах – они отмечают высокий потенциал и уже существующий сильный задел для инновационного развития и полноценного взаимодействия с регионом, но остается неуверенность в общей экономической ситуации в стране – общая нестабильность экономики не вселяет в респондентов больших надежд на продолжение финансирования и стабильное развитие способствующей ситуации, остаются проблемы в законодательной, нормативной и «стимулирующей» базе.

По сравнению с периодом до начала реализации программы поддержки НИУ, сегодня можно говорить о положительной динамике конкретных показателей – наличие нового оборудования и для образовательного процесса, и для исследований, проведенные реконструкции и ремонты, выделение средств на новые разработки. Но если обратиться к самому периоду реализации с точки зрения оценки собственного потенциала, то результаты на сегодня оставля-



ют желать лучшего – потенциал университетов видится значительно большим, чем его уже реализованная часть за время работы программы.

Пока реализация потенциала университетов воспринимается в основном исключительно в аспекте поставки кадров для заполнения рабочих мест в регионе, а главное желание участников инновационного процесса – видеть в рамках университетов координацию и объединение всей инновационной активности региона.

На наш взгляд, самым интересным моментом исследования стали вопросы о распределении ролей в инновационном процессе всех участников «тройной спирали». Ранее мы упоминали, что в ответах респондентов отмечалась как самая уверенная позиция и сильная сторона НИУ – знание потребностей региона и возможность им соответствовать. Ответы на эти вопросы позволяют сделать другие выводы – большинство опрошенных не уверено в распределяемых в данном процессе ролях бизнеса и государства.

Возможная роль, которую респонденты возлагают на региональный бизнес, определяется следующим образом.

Чуть более половины (52%) респондентов считают регионы ответственными за более активное включение НИУ в инновационный процесс – компаниям частного сектора предлагается несколько вариантов такого взаимодействия:

- непосредственная постановка проблем для решения их НИУ на конкурентной основе;
- взаимодействие с научными центрами и центрами коллективного пользования;

- самостоятельное проявление интереса и инициативы в изучении основных направлений деятельности НИУ;

- создание совместных МИПов при университетах;

- использование любых других элементов объединения;

- обращения за повышением квалификации и кадровых ресурсов;

- создание совместных планов развития и обсуждение с НИУ;

- создание базовых кафедр на предприятиях и более активное участие в образовательных процессах университетов.

Вторая половина ответивших (47%) выделяет единственную возможную составляющую вклада регионального бизнеса – финансирование – через следующие формы:

- поддержка стартапов;

- поддержка проектов на докоммерческой стадии;

- финансирование разработок в интересующих сферах;

- всевозможные варианты софинансирования;

- финансирование собственных частных заказов.

А вот мнение о роли и возможном вкладе органов региональной власти в процесс обеспечения эффективного взаимодействия НИУ и инновационного сектора экономики очень неоднозначна – фактически никто из участников инновационного процесса не может дать однозначного определения роли региональных органов в общей реализации процесса (рис. 1).

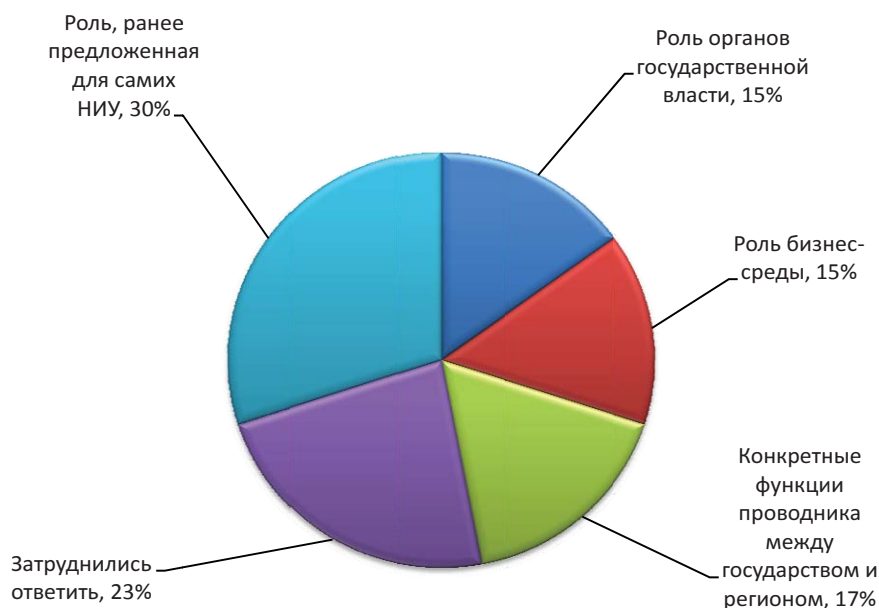


Рис 1. Роль региональных органов власти в «тройной спирали»



Часть респондентов приписывают региональным органам целиком функции и роль органов государственной власти:

- совершенствование законодательной и налоговой базы (налоговые льготы компаниям, внедряющим инновационные разработки НИУ), прозрачность таких налоговых норм, перечни льгот (10% респондентов);

- продвижение на российский и мировой рынок инновационных разработок НИУ (некоторые вузы делятся реальными успехами благодаря органам региональной власти) (5%);

- часть респондентов предлагает региональным органам власти разделить тот же вклад, что предлагался региональному бизнесу:

- привлечение финансирования и самофинансирование (10%),

- создание благоприятных условий для реализаций программ (5%).

Кроме того, 30% респондентов предлагают органам региональной власти взять на себя роль, ранее предложенную для самих НИУ:

- выступить площадкой соединения и взаимодействия науки и производства;

- предоставлять площадки для такого взаимодействия;

- создавать интегрированные малые предприятия;

- организовывать процессы валидации и верификации – столкновения интересов по сути.

И лишь небольшой сегмент респондентов оставляет региональным органам власти конкретные функции – проводника между государственной властью и регионом:

- определение и указание приоритетных направлений развития не экономики в целом, а конкретных регионов, чтобы помочь направить исследовательские усилия в практическую деятельность для решения конкретных целей (10%);

- конкретный механизм, такой как создание специализированного интернет-портала, содержащего информацию как о научно-технологических запросах технологически ориентированного бизнеса, так и научно-технологические предложения вузов и научных организаций, для выявления единых направлений и интересов развития (7%).

Таким образом, мнение о вкладе органов региональной власти имеет разделение, показывающее, что респонденты не понимают места региональной власти в общей «тройной спирали» и относят этот компонент либо к региональной власти, либо к региональному производству и бизнесу, либо ставят региональные власти в помощь исключительно НИУ. Специфическая роль, которую можно выделить в ответах, – это роль своеобразного проводника между государственной властью и всем регионом: соединение целей и задач экономики в целом с региональным аспектом и сопоставление с реальными возможностями бизнес-структур и НИУ.

В данной ситуации участники инновационного процесса могут **предложить направления становления стратегии управления НИУ** для определения и повышения роли в инновационном развитии региона (рис. 2):

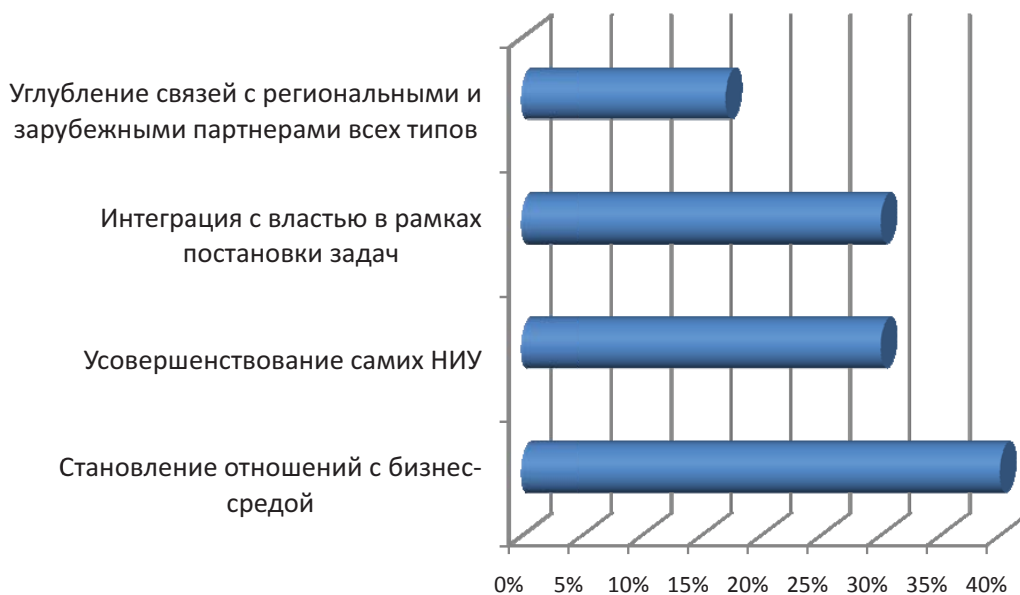


Рис. 2. Направления развития стратегии НИУ



- 40% ответивших считают основным направлением стратегию становления взаимоотношений с бизнес-сферой, все ранее перечисленные способы взаимодействия остаются актуальными для этого направления; это же направление респонденты считают основным в возрастании «третьей роли» НИУ – создание интеграционных площадок и углубление отношений с компаниями как через создание малых инновационных предприятий, так и организации на базе НИУ с привлечением бизнес-структур;

- по 30% ответов приходится на два варианта стратегии развития:

- половина ответивших видит основное назначение в усилении роли непосредственно научного направления в деятельности НИУ – инновационные разработки внутри НИУ, расширение и совершенствование структуры, изменение образовательных процессов внедрением проектных подходов. То есть, развиваясь, НИУ повлияет на развитие региона в целом;

- другая половина ответивших предполагает, что единственной возможной стратегией может быть лишь интеграция с регионом и государством в плане постановок стратегических задач для НИУ и работы над их выполнением, основным стартом видятся «точки роста» региональной и государственной экономики, мониторинг инновационных процессов и учет приоритетных направлений развития региона будут основными моментами в стратегии развития;

- одновременно с этими направлениями 17% ответивших выделяют углубление связей с

региональными и зарубежными потенциальными партнерами (как промышленными, так и образовательными организациями).

Результаты

Подводя итог, можно выделить три основных направления становления стратегии управления НИУ для повышения роли в инновационном развитии региона:

1) построение взаимоотношений с бизнес-структурами любыми возможными способами;

2) самостоятельное независимое развитие НИУ во всех направлениях;

3) тесное взаимодействие НИУ с органами власти и бизнесом в направлении развития инновационной деятельности государства и региона.

По всем трем направлениям респонденты видят смысл в углублении связей с региональными партнерами для осуществления данных стратегий.

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 12-06-33052 мол_а_вед).

Список литературы

1. О концепции создания сети национальных исследовательских университетов. Информация Министерство образования и науки РФ. URL: http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_152243.html (дата обращения: 17.05.2014).

Analysis of the Roles of Triple Helix Actors in Innovative Development of the Region

A. Labunskaya

Saratov State University,
83, Astrakhanskaya, Saratov, 410012, Russia
E-mail: al-cola@rambler.ru.

Introduction. For effective implementation of the state innovation policy is necessary to form a new model of the relationship of the triad «state – business – science» in the innovation system on the principles of the concept of «triple helix». **Empirical Analysis.** The results of the analysis of the survey of professionals involved in the implementation of programs of the National Research Universities aimed at studying the authoritative opinions of experts about the possible directions of development of ways of interaction of universities, government and business to improve the efficiency of the innovation system in Russia. The analysis of the distribution of roles by the participants of the innovation process, which allowed to determine the positive trends and to identify the main risks and threats in the course of implementation of the development of national research universities. **Results.** Main directions of formation control strategy for enhancing the role of the National Research Universities in the innovative development of the region: building relationships with business entities in any way possible; self-independent development of the National Research Universities in all directions; working closely with the development objectives of the state and the region and deepening links with regional and international partners to implement these strategies.

Key words: regional innovation development, national research universities.

The reported study was supported by RFBR (research project № 12-06-33052 мол_а_вед).

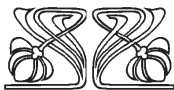
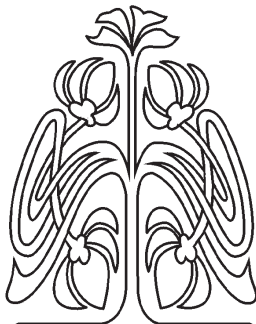
References

1. *O kontseptsii sozdaniia seti natsional'nykh issledovatel'skikh universitetov. Informatsiia Ministerstvo obrazovaniia i nauki RF* (On the concept of creating a

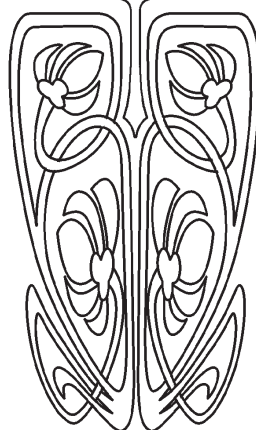
network of national research universities. The Ministry of Education and Science of the Russian Federation). Available at: http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_152243.html (accessed 17 May 2014).



УПРАВЛЕНИЕ



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ



УДК330.567.2; 330.341.1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ВЫБОРА ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

А. Н. Плотников

доктор экономических наук, заведующий кафедрой
прикладной экономики и управления инновациями,
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: a.n.plotnikov@mail.ru

Д. А. Плотников

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия,
инженерной экономики и логистики,
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: dapsstu@mail.ru

А. И. Акчурин

аспирант кафедры прикладной экономики и управления инновациями,
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: vagrant89@rambler.ru

Введение. Выбор метода оценки инновационно-инвестиционных проектов остается весьма непростым делом. Существуют различные точки зрения российских ученых на данную проблему, самые разнообразные способы оценки проектов, имеющие свои плюсы и минусы. Необходимо обоснование применения того или иного метода в разных ситуациях. **Теоретический анализ.** В качестве предмета исследования избраны критерии и методы оценки эффективности и выбора инновационно-инвестиционных проектов. Проблемой теоретических исследований по оценке эффективности инновационно-инвестиционных проектов следует считать противоречивость показателей абсолютной и сравнительной эффективности при оценке проектных решений, недостаточный учет факторов времени и риска. **Результаты.** Проведена систематизация методов оценки проектов, их содержания и назначения. Сделаны выводы о том, что базовым стандартом оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов следует считать общепринятую в мировой практике методику дисконтирования. В качестве ликвидационного сальдо инновационно-инвестиционных проектов целесообразно учитывать стоимость бизнеса по нарастающему потенциалу денежного потока, а также моральный износ основных фондов в момент завершения проекта. При оценке эффективности и уровня риска инновационно-инвестиционных проектов следует учитывать факторы организационно-технологической надежности решений.

Ключевые слова: эффективность инвестиционных проектов, дисконтирование, денежные потоки, доходы, расходы, окупаемость проекта.

Введение

Выбор метода оценки инновационно-инвестиционных проектов остается весьма непростым делом. Имеются различные точки зрения российских ученых на данную проблему, существуют самые разнообразные способы оценки проектов, имеющие свои плюсы и минусы. Необходимо обоснование применения того или иного метода в разных ситуациях.



Для принятия решений об инвестировании инновационных проектов, обоснования их целесообразности и жизнеспособности, для выбора лучших вариантов проектов чаще всего применяются экономические критерии, характеризующие экономическую эффективность проектов. Эти показатели принимаются в качестве интегральных (обобщающих), принимая во внимание также социальную эффективность. А вообще, эффективность – это результативность использования ресурсов для достижения целей.

Теоретический анализ

В исследованиях проблем экономической эффективности капитальных вложений в условиях государственной монополии на их формирование и использование большой вклад внесли отечественные ученые А. В. Канторович, А. А. Лурье, А. И. Митрофанов, В. В. Новожилов, Т. С. Хачатуров. Ими рассматривалась эффективность инвестиций в воспроизводство основных фондов в условно-замкнутой системе распределения национального дохода страны. Концепция была изложена в типовой методике эффективности капитальных вложений, изданной под руководством Т. С. Хачатурова. В это время получили применение отраслевые методики оценки эффективности капитальных вложений.

Проблемой теоретических исследований по оценке эффективности инновационно-инвестиционных проектов следует считать противоречивость показателей абсолютной и сравнительной эффективности при оценке проектных решений, недостаточный учет факторов времени и риска. Применяемый критерий выбора вариантов – оценка приведенных затрат альтернативных вариантов решений – не является адекватным получению чистой экономической выгоды. Нормативы сравнительной и абсолютной экономической эффективности устанавливались экспертно, директивно, учитывали директивные оценки макроэкономических показателей народного хозяйства и отраслей.

Процессы глобализации, универсализации отношений инвестиционно-производственной деятельности предприятий в новых рыночных условиях единой мировой системы хозяйствования потребовали перехода на международные стандарты оценки экономической эффективности проектов. Разработанные по методике характеристики оценки эффективности [1, 2] основаны на единой методологической базе. В основу современной методологии оценки эффективности положены следующие основные положения:

- оценка эффективности ведется на стадиях жизненного цикла проекта;
 - осуществляется последовательный расчет коммерческой и социально-экономической эффективности;
 - оценка экономической эффективности необходима как для проекта в целом, так и для отдельных основных организаций-исполнителей;
 - проводится учет и анализ только предстоящих доходов и затрат, пренебрегая учетом прошлых денежных потоков;
 - база сопоставления состояний «с проектом» и «без проекта»;
 - учет фактора времени при анализе денежных потоков;
 - учет факторов неопределенности и риска.
- Методы оценки эффективности инвестиций классифицированы на:
- простые статические и динамические;
 - использующие дисконтирование потоков и расчетов реальной эффективности;
 - комплексные и приростные и т.д.

Простые статические методы применяются для несложных краткосрочных проектов. Они используются в вариантах игнорирования или учета фактора времени. Для наиболее простого метода рассчитывается показатель среднегодовой и суммарной прибыли от инвестиций.

Методы применяются на ранних стадиях обоснования проектов.

Оценка эффективности проектов необходима для проект-менеджмента, что обуславливает повышенные требования к ней.

Общепринятой является методика дисконтирования, основанная на анализе и прогнозировании денежных потоков. Основой этой методики является модель «Cashflow» в виде развертывания по шагам проекта притоков и оттоков денежных средств в течение всего расчетного периода. Ею предусматривается определение стандартных показателей NPV (чистая текущая стоимость), IRR (внутренняя норма рентабельности проекта), P_b (индекс прибыльности), DPB (дисконтированный период окупаемости).

Метод NPV служит для оценки эффективности проектных денежных потоков. Этот показатель рассчитывается как разница между первоначальной величиной инвестиционных затрат и общей суммой дисконтированных чистых денежных потоков за весь период жизненного цикла проекта.

Чистый денежный поток по каждому временному интервалу (году) определяется по разнице между притоком и оттоком денежных средств. Значение NPV больше 1 служит усло-



вием принятия инвестиционных проектов. Для лучшего проекта критерий выбора

$$NPV_i \rightarrow \max.$$

Этот метод больше подходит для специалистов в области финансов. Определенная проблема метода – норма дисконта, которая является относительной величиной, зависимой от инвестиционных решений.

С применением методики дисконтирования происходит обесценивание денежных потоков. Это приводит к принятию неадекватного решения. Для лучшего учета будущих доходов применяется модификация рассмотренного показателя путем расчета чистой будущей стоимости (NFV).

Критерием выбора лучшего варианта будет

$$NFV \rightarrow \max.$$

В поток платежей P_t в литературе часто не включаются амортизационные отчисления. В условиях стабильной экономики используется модификация формулы с использованием амортизационных отчислений.

Более достоверным критерием оценки проектов является показатель внутренней нормы рентабельности IRR.

При удовлетворении условия $IRR \leftrightarrow E$, E становится определяемой нормой рентабельности. Это условие верно, если мы можем перенаправить денежные средства в новые проекты по процентной ставке, равной IRR. Проект целесообразен, если IRR больше стоимости капитала.

Это показатель характеризует интенсивность возврата затраченных средств в определенном интервале времени после их вложений за счет различной эффективности, возникающей в процессе использования этих средств.

Для устранения проблем множественности значений IRR в период реализации проекта был разработан модифицированный метод IRR (MIRR). MIRR – это дисконтированная ставка, уравнивающая конечную стоимость проекта с первоначальными затратами. Выбирается проект, который имеет наивысшее значение IRR. IRR и MIRR характеризуют уровень надежности проекта. Метод IRR не позволяет определять абсолютное значение результатов – чистой экономической выгоды. Это усложняет анализ предпочтительности и ранжирование альтернативных проектов.

Стоимость капитала определяется как средневзвешенная величина, поэтому однозначное определение показателя IRR становится сложным. Метод IRR не применяют для взаимоисключающих альтернативных проектов и портфеля проектов из-за несравнимости ставок дисконтирования.

Метод индексов доходности (прибыльности) PI предполагает соизмерение результатов с за-

тратами. Индекс доходности затрат – отношение суммы дисконтированных денежных притоков к сумме дисконтированных денежных оттоков.

Условие экономической эффективности инвестиционного проекта – PI больше или равно 1.

Индекс доходности связан с показателем NPV: если NPV положителен, то $PI > 1$, если $PI < 1$ – проект неэффективен.

Недостаток метода в сложности осмысления значимости показателя со стороны инвесторов. Однако отдельные отечественные ученые считают метод PI одним из наиболее привлекательных.

Метод периода окупаемости P_b является наиболее простым и широко распространенным. Определяется промежуток времени, в течение которого инвестиционные затраты будут возмещены за счет притоков денежных средств. После наступления этого момента времени образуется чистая экономическая выгода.

Недостаток метода в игнорировании доходов последующих временных периодов и фактора времени.

Метод дисконтированного срока окупаемости (DPB) характеризуется периодом от начального момента времени до момента окупаемости, в котором дисконтированные расходы становятся равными дисконтированным доходам. Проект принимается, если период окупаемости меньше срока, установленного инвестором.

Величина h определяется путем последовательного суммирования значений ряда дисконтированных доходов по шагам временных периодов до момента времени, когда будет получена сумма, равная объему начальных инвестиций.

На практике, из-за текущих расходов, может быть так, что срок окупаемости не существует или уходит в бесконечность. Проблема метода является возможное определение нескольких моментов окупаемости в процессе развития денежных потоков.

Показатель DPV применим для проектов с высокой степенью риска. Основное назначение метода – быть дополнительным к другим вышеуказанным, он применяется в инновационных сферах больших технологических изменений.

В трудах некоторых специалистов рекомендуется применение метода бухгалтерской нормы прибыли (ARR). Он прост и основан на использовании показателя чистой прибыли PN (балансовая прибыль за вычетом отчислений в бюджет). Метод ARR учитывает не полностью чистую экономическую выгоду, слабо учитываются факторы времени и риска. ARR учитывается как дополнительный критерий эффективности.

Рассмотренные методы дисконтирования NPV, IRR, PI, P_b основаны на отчете о прибыли, отчете о движении денежных средств, балансо-



вом отчете. Выбор проекта происходит по наилучшему значению одного или всех показателей эффективности инвестиций. Если критерии оценки противоречат друг другу, рекомендуется метод экспертных оценок с учетом приоритета важности отдельных показателей эффективности относительно других. Один из вариантов предусматривает в качестве критерия выбора решения использовать максимальное значение интегральной оценки

$$R_i \rightarrow \max.$$

По нашему мнению, экспертная оценка должна учитывать такие факторы, как: достижение целей проекта, требование быстрого погашения заемных средств, необходимость быстрой сменяемости техники, ориентация на расширение ассортимента. Недостаток метода в субъективности оценок экспертов.

Для выбора наилучшего варианта проекта по совокупности показателей применяется метод векторной оптимизации. Отбор проектов осуществляется с помощью оптимизации по В. Парето. На I этапе отбираются и исключаются наименее эффективные проекты. Так выделяется область Парето. Далее проект выбирается по наиболее эффективным показателям. Метод оптимизации по Парето, основанный на процедурах парных сравнений, рекомендован для формирования портфеля инвестиционных проектов.

Для модернизации производства и замены оборудования применяются «приростные методы». Они характеризуют лишь изменение денежных потоков для условий усовершенствования.

В некоторых работах рассматриваются варианты с реализацией проекта и без проекта. Суммарный чистый денежный поток складывается из движения денежных средств от производственной деятельности и движения капитала (постоянного и оборотного). Используется концепция «прироста», т.е. учитываются только изменения, вызванные принятием или отклонением проекта. Применяется также принцип причинной обусловленности. Операции, не влияющие на итоговую прибыль проекта, не рассматриваются.

Недостатком методике следует считать ограниченность расчетов только показателями прироста денежной наличности – NPV пр.

Другой метод, основанный на концепции «прироста», изложен в методике Р. Холта [3]. Метод применяется для технического перевооружения, модернизации действующего производства. Составляется прогноз денежных потоков, включающий новые инвестиционные издержки, – приращение доходов и расходов, связанных с новой технологией, и коррекцию денежных потоков, связанных с продажей имущества и изменением потребности в оборотных средствах.

В данной методике проводится качественный анализ альтернатив. Проблемы методике: многокритериальность задачи и отсутствие оптимального варианта решения. Метод применяют для планирования финансовых потоков в подразделениях предприятия.

Методика дисконтирования широко используется в нашей стране более двадцати лет. Однако не снижается критика методик и их применимости. Проблемами являются снижение эффективности и необоснованность важных инвестиционных решений. Это следствие специфических условий реализации инвестиционных проектов в России. В. Н. Лившиц назвал нашу хозяйственную систему нестационарной экономикой, которая характеризуется плохо предсказуемой динамикой изменения многих макроэкономических показателей. Такие явления присущи кризисным и посткризисным процессам. Хотя в нашей стране аккумулированы инвестиционные ресурсы, часть основных фондов требует обновления, однако инвесторы предпочитают краткосрочные высокодоходные проекты. В России отсутствует учет зависимости между доходностью и риском.

По высказыванию В. Н. Лившица, в нестационарной экономике «существенно различающиеся условия не только оказывают влияние на эффективность конкретных инвестиционных мероприятий, но и должны непосредственно найти отражение в способах ее оценки» [4, с. 3].

К дополнительным условиям в оценке эффективности проектов следует отнести: инфляцию, анализ при планировании финансовых потоков, учет отклонений эффекта влияния рисков, ограничение ставки дисконта, реинвестирование доходов.

По убеждению Ю. А. Маленкова, фактором глобального ухудшения ситуации в области инвестирования в нашей стране «является методология дисконтирования, которая дезориентирует инвесторов и разработчиков проектов, ведет к принятию неэффективных или ошибочных инвестиционных решений, вызывающих кризисы нестабильности и массовые банкротства» [5, с. 117].

При рассмотрении стандартов оценки эффективности по общепринятым в мире критериям существует противоречие методов дисконтирования по совокупности показателей неадекватности оценки эффективности реальным изменениям экономической ситуации. По высказыванию Ю. А. Маленкова, «расчеты по методике дисконтирования крайне неустойчивы, не базируются на самом главном – внутреннем эффекте и рыночном потенциале проекта» [5, с. 132]. Существует занижение реальной эффек-



тивности проекта при использовании принципов дисконтирования.

По данным рассмотренного критического анализа следует сформулировать дополнительные требования к методам оценки эффективности проектов:

- снижение влияния элементов неопределенности, случайности оценок;
- расчет полных экономических результатов на разных временных стадиях реализации и развития проектов;
- учет дополнительных поступлений от реинвестирования прибыли проекта, от повышенной (реальной) стоимости бизнеса в период завершения проекта при расчете полного экономического результата;
- комплексный учет всех факторов эффективности: экономической, экологической, социальной.

В методике, предложенной Ю. А. Маленковым, рекомендуется в качестве критерия оценки показатель общей чистой прибыли проекта по годам к периодом его развития.

Положительный фактор этого показателя в том, что он реально отображается в финансовой отчетности и учитывает налоговые льготы для проектов.

Недостаток метода в том, что показатель чистой прибыли не отражает всей денежной наличности, в частности, по движению основного и оборотного капитала, амортизационных фондов (если они начисляются).

Для учетов всех видов экономической отдачи в методике рекомендуется расчет полного экономического результата (ПЭР) по каждому периоду развития проекта.

Рассчитывается срок окупаемости, при котором доход по проекту превышает все затраты. Определяется рентабельность проекта.

Показатель PR_r , применим для долгосрочных проектов. Из расчетов исключен учет ставки дисконтирования и уровень инфляции, что делает оценку менее подверженной неопределенности этих факторов. Недостатком метода является отсутствие четкой формализации расчета реинвестированной прибыли, уровня ее доходности и несоответствие стандартам оценки.

В методике В. Н. Лившица даны предложения новых методов оценки инвестиций в условиях нестационарной экономики. Рекомендуется расчет ряда показателей эффективности, аналогичных традиционным в действующих «Методических рекомендациях» [1, 2], с добавлением приставки «реальный». Суть внесенных изменений состоит в корректировке денежных потоков в части их увеличения в последующие годы, по мере продвижения проекта. При этом

учитывается упущенная выгода в сопоставлении с альтернативными проектами по рассматриваемому сценарию развития, причем дифференцировано по шагам продвижения проекта.

Для российской высокорисковой ситуации в качестве основного критерия рекомендуется $RNPV^h$. Рисковая составляющая учитывается не добавлением к норме дисконта премии за риск, а коэффициентом по умеренно-пессимистическому сценарию. Стоимость капитала определяется выбранным инвестором направлением по его использованию. Инвестирование планируется по норме дисконта E , которая является альтернативной стоимостью капитала. Положительный фактор методики – в адекватности расчетов эффективности, проблемы – в сложности определения базовой ставки, нестандартности метода расчетов. Фундаментальной проблемой методики дисконтирования является определение ставки дисконта. В теории инвестиционного проектирования ставка дисконта складывается из составляющих: минимально гарантированного уровня доходности на капитал, темпа уровня инфляции, уровня риска конкретных инвестиций.

Одним из способов оценки рисков является метод RADR [6].

В качестве ставки дисконтирования для проектов со средневзвешенным уровнем риска, сложившимся в экономике инвестиций, может быть использована стоимость капитала. Она отражает норму прибыли, которая определяется оценкой акционеров. При рассмотрении проекта с отклонениями степени риска от среднего уровня предполагается изменение нормы доходности и стоимости капитала.

Метод RADR основан на изменении ставки дисконтирования с учетом изменения уровня риска: степень риска и категории рассматриваемых проектов определяют экспертом. Оценку RADR используют как ставку дисконтирования при анализе NPV или как предельную ставку при анализе IRR. В качестве положительного момента в данном методе следует отметить попытку формализации способа учета риска при определении ставки дисконтирования, в качестве отрицательного – несбалансированность сочетания взвешенности «доходность – риск».

Метод САМР основан на определении ставки дисконтирования для безрисковых вложений и применения повышающих коэффициентов для рассматриваемой отрасли и ее сложившегося уровня доходности в условиях соответствующего уровня риска. Данная модель базируется на использовании результатов анализа, индексов фондового рынка. Достоинство метода – в упрощении дифференцирования групп проектов по



уровню риска, учете систематических рисков, недостаток – в неравнозначности доходности одноотраслевых проектов, отсутствии учета не-систематических рисков.

Метод WACC [6] состоит в определении базовой стоимости капитала для фирмы как средневзвешенной величины стоимости (цены) отдельных источников инвестирования. К источникам инвестиций относятся собственные и заемные средства. Данный метод определяется с учетом структуры источников капитала для проекта и его стоимости по источникам с учетом условий выплат по кредиту, дивидендам. WACC используется в качестве нормы дисконта. Уровень доходности рассматриваемого проекта

должен быть выше WACC. Недостаток метода – отсутствие учета несистематических рисков конкретного проекта, достоинство – в моделировании, алгоритмизации оценки рисков.

Результаты

Оценку эффективности проектов с учетом рисков следует осуществлять с помощью методов моделирования: анализа чувствительности проектов, анализа сценариев развития проектов, формализованного описания неопределенности. Систематизация методов оценки проектов, их содержание с позиций рыночной экономики и назначения, осуществленная нами, приведена в таблице.

Классификация методов и критериев экономической оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов

Наименование метода, критерия	Обозначения	Содержание	Назначение
Оценка (общей) экономической эффективности	Е А, Ток	Оценка производительности общественного труда	Анализ эффективности капиталовложений на макроуровне
Оценка сравнительной экономической эффективности	Эсп	Оценка большей потребительской стоимости на единицу затрат	Рабочий прием оценки эффективности новых технических решений
Простые статические методы оценки эффективности	Псп, Ток	Показатели усредненной годовой прибыли, недисконтированного срока окупаемости	Для оценки несложных ИП, выбора научно-технических решений
Статические простые методы с учетом дисконта	Зсп, Псп, Псп, Ток	Выбор проектов по критериям $Z_{сп} \rightarrow \min$, $P_{сп} \rightarrow \max$, $T_{ок} \rightarrow \min$, $P_{сп} \rightarrow \max$	Оценка ИП на ранних стадиях проектирования
Чистая приведенная стоимость	NPV	Расчет притока денежной наличности за период жизненного цикла ИП	Один из важнейших критериев оценки ИП
Чистая будущая стоимость	NFV	Расчет притока денежной наличности для ИП	Вариант оценки ИП для лучшего учета будущих расходов
Внутренняя норма рентабельности проекта	IRR	Пороговая ставка дисконтирования ИП	Один из важнейших критериев оценки и выбора ИП
Модифицированная внутренняя норма рентабельности	MIRR	Предельная ставка дисконтирования, приведенная к концу расчетного периода	Усовершенствованный критерий оценки и выбора ИП
Индекс доходности ИП	PI	Индекс прибыльности как отношение результатов к затратам	Дополнительный критерий оценки и выбора ИП
Срок окупаемости с учетом дисконта	DPB	Срок возмещения затрат инвестором	Дополнительный критерий оценки и выбора ИП
Бухгалтерская норма прибыли	ARR	Показатель рентабельности инвестиций по среднегодовой прибыли	Критерий целесообразности, оценки и выбора ИП
Интегральная оценка эффективности	Ri	Расчет обобщенной оценки с учетом весомости показателей эффективности	Оценка и выбор ИП при противоречиях показателей эффективности



Окончание таблицы

Наименование метода, критерия	Обозначения	Содержание	Назначение
Метод векторной оптимизации по Парето		Отбор ИП с выбором по информации важности показателей	Выбор и оценка ИП при формировании портфеля проектов
«Приростная методика» (метод С. И. Шумилина)	NPV _{пр}	Приток платежей определяется по разнице потоков «с проектом» и «без проекта»	Оценка вариантов проектов по модернизации производства
Приростная методика (метод Р. Холта)	NPV 'пр	Прогноз платежей учитывает коррекцию денежных потоков	Оценка альтернатив тех. перевооружения предприятия
Общая чистая прибыль (метод Ю. А. Маленкова)	P _j	Отражает прибыль по данным бухучета, в том числе налоговые льготы	Критерий оценки и выбора вариантов ИП
Полный экономический результат	PR _j	Отражает чистую экономическую прибыль, эффект реинвестирования, стоимость бизнеса	Рекомендуется для оценки долгосрочных проектов
Реальная чистая текущая стоимость	RNPV ^h	Корректировка денежных потоков в части упущенной выгоды	Рекомендуется в качестве критерия в высокорисковой ситуации
Метод CAPM оценки рисков	CAPM	Расчет ставки дисконтирования с учетом уровня доходности отраслей	Рекомендуется для оценки рисков сбалансированной экономики
Метод RADR оценки рисков	RADR	Расчет ставки дисконтирования для групп проектов с разным уровнем риска	Рекомендуется для дифференцирования нормы дисконта для портфеля ИП
Метод WACC	WACC	Расчет ставки дисконтирования с учетом стоимости капитала по источникам	Рекомендуется для дифференцирования нормы дисконта для портфеля ИП

По результатам анализа методов и критериев оценки инвестиционных проектов необходимо сделать следующие выводы:

– базовым стандартом оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов следует считать общепринятую в мировой практике методику дисконтирования;

– для комплексной оценки инновационно-инвестиционных проектов требуется совокупность показателей эффективности методики дисконтирования;

– рассмотренные методы и показатели эффективности рекомендуются для обоснования инновационно-инвестиционных проектов в жилищном строительстве;

– определение ставки дисконтирования должно быть основано на рациональном сочетании методов оценки рисков RADR, WACC, CAPM;

– следует предусмотреть возможность реинвестирования прибыли, образуемой от реализации проектов, по реальной ставке альтернативной стоимости;

– в качестве ликвидационного сальдо инновационно-инвестиционных проектов целесообразно учитывать стоимость бизнеса по нарастающему потенциалу денежного потока,

а также моральный износ основных фондов в момент завершения проекта;

– при оценке эффективности и уровня риска инновационно-инвестиционных проектов следует учитывать факторы организационно-технологической надежности решений.

Список литературы

1. Методические рекомендации по оценке проектов и их отбору для финансирования. М. : Информэлектро, 1984. 79 с.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Официальное издание. М. : Экономика, 2000. 421 с.
3. Холт Р. Н., Барнес С. Б. Планирование инвестиций : пер с англ. М. : Дело-ЛТД, 1994. 120 с.
4. Лившиц В. Н. Проектный анализ : Методология, принятая во Всемирном банке. М. : Экономика и математические методы, 1994. Т. 30, вып. 3. URL: <http://www.niec.ru/Articles/051.htm> (дата обращения: 02.05.2014).
5. Маленков Ю. А. Новые методы инвестиционного менеджмента. СПб. : Изд. дом «Бизнес-пресса», 2002. 208 с.
6. Пинто Дж. К. Управление проектами / пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. СПб. : Питер, 2004. 464 с.



Economic Criteria and Methods of the Assessment of Efficiency and Choice of Innovative and Investment Projects

A. N. Plotnikov

Yuri Gagarin State Technical University of Saratov,
77, Politechnicheskaya, Saratov, 410054, Russia
E-mail: a.n.plotnikov@mail.ru

D. A. Plotnikov

Yuri Gagarin State Technical University of Saratov,
77, Politechnicheskaya, Saratov, 410054, Russia
E-mail: dapsstu@mail.ru

A. I. Akchurin

Yuri Gagarin State Technical University of Saratov,
77, Politechnicheskaya, Saratov, 410054, Russia
E-mail: vagrant89@rambler.ru

Introduction. The choice of a method of an assessment of innovative and investment projects remains very difficult business. There are various points of view of the Russian scientists on this problem, there are most various ways of an assessment of the projects, having pluses and minuses. Justification of application of this or that method in various situations is necessary. **Theoretical analysis.** As an object of research criteria and methods of an assessment of efficiency and a choice innovative and investment projects are chosen. It is necessary to consider as a problem of theoretical researches on an assessment of efficiency of innovative and investment projects discrepancy of indicators of absolute and comparative efficiency at an assessment of the design decisions, the insufficient accounting of factors of time and risk. **Results.** Systematization of methods of an assessment of projects, their contents and appointment is carried out. Conclusions that it is necessary to consider as the basic standard of an assessment of efficiency of innovative and investment projects the technique of discounting standard in world practice are drawn. As liquidating balance of innovative and investment projects it is expedient to consider business cost on the accruing potential of a cash flow, and also an obsolescence of fixed assets at the time of project end. At an assessment of efficiency and a risk level of innovative and investment projects it is necessary to consider factors of organizational and technological reliability of decisions.

Key words: efficiency of investment projects, discounting, cash flows, income, expenses, payback of the project.

References

1. *Metodicheskie rekomendatsii po otsenke proektov i ikh otboru dlia fi-nansirovaniia* [Methodical recommendations about an assessment of projects and their selection for financing]. Moscow, Informelectro Publ, 1984. 79 p.
2. *Metodicheskie rekomendatsii po otsenke effektivnosti investitsion-nykh proektov* [Methodical recommendations about an assessment of efficiency of investment projects (second edition). Official publication]. Moscow, Economy Publ., 2000. 421 p.
3. Holt R. N., Barnes S. B. *Planirovanie investitsii* [Planning of investments. Transl. with English]. Moscow, Delo-LTD Publ., 1994. 120 p.
4. Livshits V. N. *Proektnyj analiz : Metodologija, prinjataja vo Vsemirnom banke* (Design analysis: The methodology accepted in the World bank). Moscow, Economy and mathematical methods. Vol. 30. Iss. 3, 1994. Available at: <http://www.niec.ru/Articles/051.htm> (accessed 2 May 2014).
5. Malenkov Yu. A. *Novye metody investitsionnogo menedzhmenta* [New methods of investment management]. St.-Petersburg, Business-press Publ., 2002. 208 p.
6. Pinto Dzh. *Upravlenie proektami* [Projects management. Transl. with English ed. by V. N. Funtov]. St.-Petersburg, Piter Publ., 2004. 464 p.



УДК 005.521

ПОНЯТИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ОСНОВЫ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ

Л. Н. Леванова

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга,
Саратовский государственный университет
E-mail: levanova1@mail.ru



Введение. В последнее время на страницах научной литературы все больше становятся популярными для обсуждения проблема корпоративного управления в российской экономике и построение эффективной системы корпоративного управления в отечественных корпорациях. Причинами этого являются дефицит инвестиционных средств на рынке капитала и неразвитость систем корпоративного управления в компаниях. С целью привлечения инвесторов отечественным корпорациям следует построить эффективные системы корпоративного управления, а для этого необходимо знать, из каких элементов состоит эта система. **Теоретический анализ.** На основе анализа содержания корпоративного управления как процесса и научной области исследования автор дает свое видение причин построения системы корпоративного управления и ее содержания. Проводится дискуссия с исследователями данной проблемы на предмет определения системы корпоративного управления и ее элементов, аргументируется включение того или иного элемента в систему, сопоставляется каждый элемент с блоками корпоративного управления. Рассматривается такое понятие, как «корпоративная динамика», связь ее с PhICS-моделью. **Результаты.** Анализ подходов к системе корпоративного управления позволил сформулировать собственное видение данной категории, выявить цели ее построения и обосновать включение следующих элементов в ее состав: внутренние органы, внешние и внутренние механизмы, информационное обеспечение и процессы корпоративного управления.

Ключевые слова: корпоративное управление, система корпоративного управления, Международная передовая практика корпоративного управления.

Введение

В последнее время на страницах научной литературы все чаще обсуждаются проблема корпоративного управления в российской экономике и построение эффективной системы корпоративного управления в отечественных корпорациях. Причин этому можно выделить несколько.

Во-первых, актуальность темы связана с дефицитом инвестиционных средств не только в стране, но и в мире. По оценке института McKinsey Global Institute, результаты исследования которого были опубликованы в 2011 г., на фондовых рынках в ближайшие десять лет ожидается рост дефицита акционерного капитала. Так, разрыв между спросом и предложением за период с 2012 по 2022 г. составит около 8 трлн долл. США [1, с. 4]. Таким образом, результатом этих тенденций будет усиление конкуренции за

акционерный капитал как со стороны компаний, так и со стороны национальных экономик.

В России эта проблема стоит еще более остро, так как в силу исторического развития акционерной собственности в стране отечественные предприятия приватизировались по стоимости, в несколько раз ниже их реальной ценности, что до сих пор отражается на их рыночной капитализации. Так, по данным Sberbank CIB, за период с 1998 по 2012 г. акции российских компаний покупались и продавались на 38% ниже по сравнению с акциями других развивающихся рынков. В 2013 г. российские компании торгуются в среднем на четверть дешевле китайских и почти вдвое дешевле индийских и бразильских [1, с. 5].

Во-вторых, ситуация усугубляется и неразвитостью институтов корпоративного управления в компаниях, а точнее, их формальным существованием без реального выполнения функций и осуществления необходимых корпоративных процессов. Для наглядности достаточно сравнить количество заседаний очных советов директоров в российских и иностранных компаниях. Вполне нормальным для российских компаний считается указать в корпоративном ежегодном отчете проведение «не менее 4 заседаний в год», например ОАО «Группа Компаний ПИК». В то время как в General Motors директора тратили еще в 1993 г. в среднем 24 дня в год на дела компании, т.е. по 2 дня в месяц. В Lockheed, другой корпорации с активным вовлеченным советом, проводится 10 полномасштабных заседаний совета в год плюс многочисленные заседания комитетов и совещания по конкретным вопросам.

Последствиями такого корпоративного формализма является череда долгоиграющих корпоративных конфликтов (достаточно привести примеры ТНК-ВР, ГМК «Норильский никель», ОАО «Уралкалий»). В результате большинство авторов призывают максимально внедрять достижения корпоративного управления иностранных компаний, а именно – элементы Международной передовой практики корпоративного управления (corporate governance best practices – CGBP), и строить эффективную систему корпоративного управления в компаниях.



Теоретический анализ

На сегодняшний день интересным свойством развития корпоративного управления как научного направления и учебной дисциплины является отсутствие единой концепции содержания корпоративного управления, и системы

корпоративного управления в том числе. В разнообразии трактовок можно выделить ряд подходов: управленческий, стратегический, правовой, социальный, подход с точки зрения экономической теории, институциональный, интеграционный, стоимостный (табл. 1) [2, с. 55].

Таблица 1

Методологические подходы к корпоративному управлению

Методологические подходы	Содержание
Управленческий	Корпоративное управление – это: – система руководства и контроля за деятельностью организации; – сложная система агентских отношений; – система отношений между органами управления, должностными лицами эмитента, владельцами ценных бумаг; – управление поведением компании в целом, которая определяется как суперпозиция векторов поведения отдельных участников корпоративных отношений компании; – механизм осуществления властных полномочий со стороны акционеров, менеджеров и других участников бизнеса; – методы, принципы и инструменты управления деятельностью корпорации в условиях, когда субъект осуществляет управленческое воздействие, находясь вне системы властных отношений корпорации, в которой действует такой инструмент управления, как приказ
Стратегический	Корпоративное управление – это: – система отношений, складывающихся в процессе формирования стратегий и их реализации на тактическом уровне
Правовой	Корпоративное управление – это: – система управления, основанная на разделении прав собственности и контроля
Социальный	Корпоративное управление – это: – система управления, обеспечивающая интересы стейкхолдеров корпорации и общества в целом, включая будущие поколения
Подход с точки зрения экономической теории	Корпоративное управление – это: – средство минимизации издержек, связанных с разрешением конфликта интересов, источником которого являются различия в доступе к информации
Институциональный	Корпоративное управление – это: – система правил и институтов, которые определяют контроль и направление развития корпорации; – система правил и стимулов, побуждающих управленцев компании действовать в интересах акционеров
Интеграционный	Корпоративное управление – это: – система отношений между взаимодействующими хозяйствующими субъектами по поводу субординации и гармонизации их интересов
Стоимостный	Корпоративное управление – это: – процесс, в соответствии с которым корпорация представляет и обслуживает интересы инвесторов; – система управления, позволяющая постоянно выявлять неиспользованный потенциал в создании стоимости компании или формировать данный потенциал за счет опционов

Анализируя данные табл. 1, можно заключить, что уже в самом определении кор-

поративного управления фигурирует понятие системы: это и система управления, и система



органов управления, и система контроля, и система управленческих и агентских отношений, и система правил и институтов, и даже система стимулов. Таким образом, многообразие подходов к содержанию корпоративного управления свидетельствует о неоднозначности трактовки «системы корпоративного управления», что порождает дополнительную сложность в формировании теоретико-методологического аппарата корпоративного управления как научного направления.

Проблема построения системы корпоративного управления разделяется на две части: первая заключается в определении, что должны построить российские компании, а вторая – какого качества должна быть построенная конструкция, ведь практика корпоративного управления российских компаний должна быть понятна международным инвесторам, собирающимся покупать акции российских компаний.

Необходимость построения системы корпоративного управления появляется на стадии «юность» по Адизесу [3, с. 50], а именно при постепенном отходе собственников от оперативного управления. В условиях ограничения

своего участия в принятии управленческих решений собственник должен построить такую систему управления бизнесом, чтобы:

- не получить агентских издержек от неконтролируемого влияния значимых участников корпоративных отношений, в первую очередь, от топ-менеджеров или других владельцев бизнеса;
- не потерять контроля над бизнесом;
- сформировать подконтрольные возможности влияния собственника;
- дать возможность продвигать собственнику свою позицию.

Рассматривая систему как совокупность элементов, функционирующих как единое целое, первая задача по выявлению содержания системы корпоративного управления заключается в формировании ее элементов. На наш взгляд, параметры и элементы системы должны быть напрямую связаны с блоками «четырёхугольника корпоративного управления» (рис. 1), (табл. 2), так как именно в рамках этих блоков формируется Международная передовая практика корпоративного управления (CGBP).



Рис. 1. Блоки корпоративного управления

Кроме того, эти элементы должны быть сформированы таким образом, чтобы обеспечивать основные функции корпоративного управления, а именно обеспечивать устойчивое развитие корпорации при минимальной конфликтности корпоративных участников и максимальном удовлетворении их интересов и индивидуальных корпоративных целей, обе-

спечивая конгруэнтность целей. В результате по уровню достижения данной цели корпоративного управления можно будет судить об эффективности сформированной и функционирующей системы корпоративного управления в компании, а именно о ее свойстве целостности и синергетическом эффекте построенной конструкции.



Таблица 2

Компоненты блоков корпоративного управления

Блок корпоративного управления	Компоненты блока корпоративного управления
Права акционеров	Соблюдение права на получение дивидендов; соблюдение корпоративных процедур; предоставление равных прав акционерам, владеющим равным числом акций; соблюдение интересов компании; соблюдение интересов миноритарных акционеров мажоритарным акционером
Органы управления	Соблюдение компетенций и процедур формирования органов управления; оценка эффективности системы контроля за деятельностью исполнительных органов; организация риск-менеджмента в корпорации; организация аттестации и вознаграждения совета директоров и топ-менеджеров корпорации; оценка уровня независимости совета директоров
Раскрытие информации	Оценка полноты, достоверности, оперативности и регулярности предоставления информации о деятельности предприятия; наличие структур Investors и Public relations
Социальная ответственность бизнеса	Социальная ответственность бизнеса перед работниками; социальная ответственность бизнеса перед поставщиками; социальная ответственность бизнеса перед государственными и местными органами власти; социальная ответственность бизнеса перед обществом

Очень часто на страницах учебников по корпоративному управлению можно встретить схему системы корпоративного управления, отраженную на рис. 2.

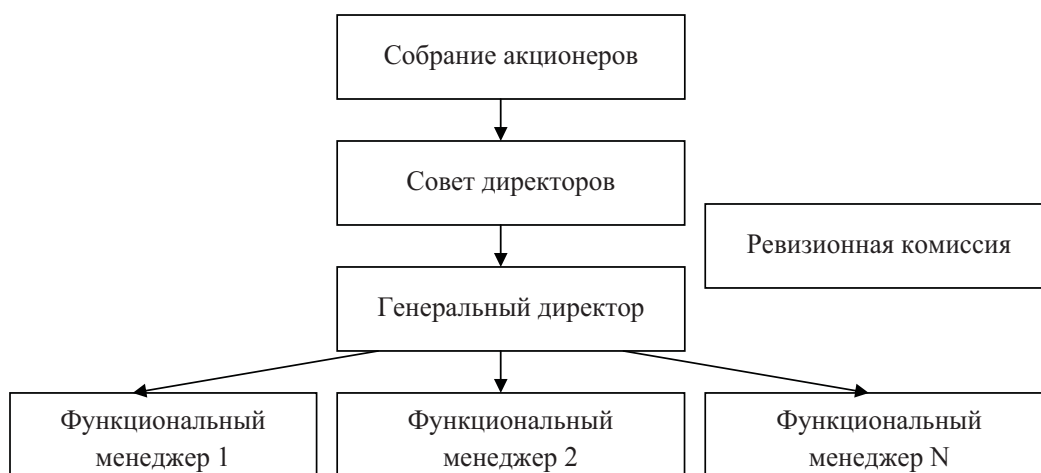


Рис. 2. Органы корпоративного управления

На наш взгляд, данный подход отражает только организационный элемент системы, т.е. лишь один из блоков корпоративного управления (см. рис. 1), что является явно ограниченным подходом.

Другим подходом к системе корпоративного управления выступает включение в нее таких

элементов, как участники (субъекты) корпоративного управления (на микро- и макроуровнях), объекты корпоративного управления, механизмы корпоративного управления, информационное обеспечение корпоративного управления [4, с. 58]. Причем в рамках объектов автор рассматривает:



- структуру собственности и внешнее влияние;
- права акционеров и отношения с финансово заинтересованными лицами;
- прозрачность раскрытия информации и аудит;
- структуру и эффективность работы совета директоров.

Заметим, что данные объекты, с одной стороны, пересекаются с блоками корпоративного управления, а с другой – дублируют отдельные элементы в составе системы. Так, например, совет директоров является внутренним механизмом корпоративного управления, а прозрачность раскрытия информации выступает аспектом информационного обеспечения корпоративного управления в корпорации. Таким образом, в выделении элементов системы в рамках данного подхода можно выявить повторения и неточности.

Кроме того, включение в систему корпоративного управления компании макро-участников, таких как Всемирный банк, международные рейтинговые агентства, Федеральная антимонопольная служба, Ассоциация российских банков, Российский институт директоров, Гильдия инвестиционных и финансовых аналитиков и др. [4, с. 59], является преувеличением. Несомненно, действия данных органов и институтов оказывают внешнее влияние на корпоративные отношения между стейкхолдерами корпорации, но от самой корпорации вряд ли зависит поведение данных макро-институтов. Скорее, особенности функционирования макро-институтов будут влиять на формирование национальной модели корпоративного управления, сближать ее с англо-американской, германо-японской моделями или формировать свои национальные черты корпоративного управления.

На наш взгляд, достаточно полно блоки корпоративного управления отражены в правовом подходе к системе корпоративного управления, сформулированном А. С. Семеновым [5, с. 5]. В качестве элементов системы он выделяет правила и процедуры, закрепленные в законодательстве и внутренних документах акционерного общества. В них раскрываются структура, компетенция и порядок работы органов управления компании, вопросы раскрытия информации, порядок принятия важнейших управленческих решений, порядок совершения действий, затрагивающих права и имущественные интересы акционеров, состав и порядок (процедуры) реализации акционерами своих прав.

В силу того что корпоративное управление является комплексным понятием и включает

несколько взаимосвязанных аспектов, таких как нормативно-юридический, организационный, информационный и культурно-этический, данный подход к определению системы корпоративного управления имеет право на существование. Но система корпоративного управления, конечно, не должна представлять собой только правила и процедуры, иначе об эффективности ее функционирования можно будет судить только по наличию тех или иных документов.

Результаты

Для раскрытия системы корпоративного управления с экономической и управленческой точек зрения необходимо учитывать цель создания подобной системы. На наш взгляд, система корпоративного управления представляет собой целостность элементов, которая должна обеспечивать:

- минимизацию агентских издержек;
 - сокращение риска появления корпоративных конфликтов, а при их возникновении скорейшее разрешение с минимальным воздействием судебной системы;
 - максимальное удовлетворение целей и интересов всех стейкхолдеров корпорации с достижением конгруэнтности их целей;
 - повышение капитализации компании.
- Тогда в число элементов системы можно включить (рис. 3):

– внутренние органы корпоративного управления (общее собрание акционеров, совет директоров, правление, генеральный директор, корпоративный секретарь, ревизионная комиссия, комитеты совета директоров и др.);

– внешние и внутренние механизмы корпоративного управления (совет директоров и конкуренция за доверенности от акционеров, государственное регулирование, рынок корпоративных ценных бумаг, рынок корпоративного контроля и банкротство);

– информационное обеспечение корпоративного управления (совокупность закрепленных в корпоративном законодательстве (внешнее обеспечение), внутренних документах акционерного общества (внутреннее обеспечение) правил и процедур, регулирующих корпоративные отношения в компании);

– процессы корпоративного управления (отражают полноту выполняемых функций органами корпоративного управления в компании).

Одним из элементов в представленном определении являются «процессы корпоративного управления». Данный элемент непосредственно связан с функциями органов

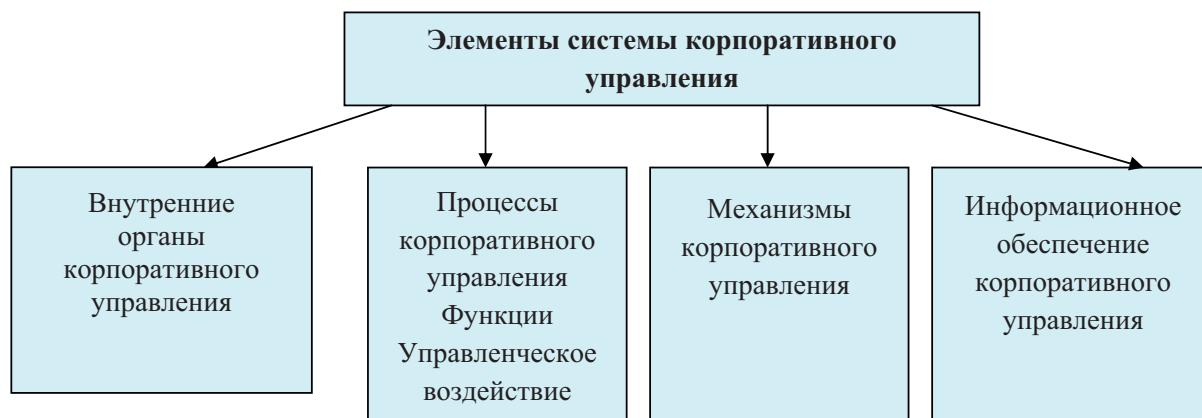


Рис. 3. Система корпоративного управления

управления компании, которые осуществляются в корпорации. Состав органов корпоративного управления, качество человеческих ресурсов, компетентность членов данных органов отражаются в элементе «внутренние органы корпоративного управления». Какие управленческие воздействия должны осуществлять данные органы, формально отражает элемент «информационное обеспечение корпоративного управления». Но не факт, что, например, совет директоров, формально соответствующий законодательству и внутренним документам компании, в полной мере выполняет свои функции стратегического центра и контролера топ-менеджеров корпорации. Или, например, корпоративный секретарь, по должности соответствующий штатному расписанию в компании, в полном объеме выполняет координирующую деятельность в корпорации и выступает с ежегодным отчетом перед советом директоров и его деятельность не сводится исключительно к протоколированию на общих собраниях акционеров или заседаниях совета директоров. А такие несоответствия управленческого воздействия сплошь и рядом встречаются в российской практике корпоративного управления.

Следовательно, формальное конструирование корпоративного управления в компании не означает построения полноценной системы, которая будет обеспечивать удовлетворение интересов всех стейкхолдеров. Простое соответствие внутренних документов компании требованиям корпоративных кодексов поведения не исключит корпоративных конфликтов, которые не позволят устойчиво развиваться корпорации, наращивая стоимость и обеспечивая социальную ответственность перед обществом.

Что касается эффективности системы корпоративного управления и ее развития, то на следующих после «юности» стадиях раз-

вития корпорации, по Адизесу: «расцвет», «аристократия», «бюрократия», система должна развиваться и усложняться, что будет свидетельствовать о формировании корпоративной динамики, проявляющейся в изменении параметров элементов корпоративной системы. А сами параметры, отражающие эволюцию элементов системы, можно изменять в соответствии с PhICS-моделью корпоративного управления компании, предложенной В. К. Вербицким [6, с. 45]. Данная модель упорядочивает процесс внедрения Международной передовой практики корпоративного управления и формирует систему корпоративного управления компании в соответствии с реалиями бизнеса и необходимостью его развития.

Список литературы

1. Швырков О. Г. Корпоративное управление как инструмент роста инвестиционной привлекательности компаний // Акционерное общество : вопросы корпоративного управления. 2013. № 10. С. 4–9.
2. Леванова Л. Н. Теоретико-методологические подходы к понятию «корпоративное управление» // Изв. Саратовского университета. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12, вып. 1. С. 54–61.
3. Адизес И. К. Управление жизненным циклом корпорации. СПб. : Питер, 2011. 384 с.
4. Панфилова Е. Е. Некоторые аспекты формирования корпоративного управления в промышленной организации // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 4. С. 48–60.
5. Семенов А. С. Корпоративный секретарь и развитие практики корпоративного управления в компании // Акционерное общество : вопросы корпоративного управления. 2013. № 11. С. 4–9.
6. Вербицкий В. К. PhICS-модели реальной практики корпоративного управления компаний : как их синтезировать // Акционерное общество : вопросы корпоративного управления. 2012. № 9. С. 45–57.



Concept of System of Corporate Governance and Bases its Formation

L. N. Levanova

Saratov State University,
83, Astrakhanskaya, Saratov, 410012, Russia
E-mail: levanovaln1@mail.ru

Introduction. Recently, on the pages of the scientific literature is becoming increasingly popular to discuss the issue of corporate governance in the Russian economy and building an effective system of corporate governance in domestic corporations. The reasons for this is the lack of investment in the capital market and inadequate systems of corporate governance. In order to attract investors, domestic corporations should build effective corporate governance system, and for this you need to know what elements make up this system. **Theoretical analysis.** Based on content analysis of corporate governance as a process and the scientific field research the author gives his vision of reason to build the corporate governance system and its contents. Author holds discussion with researchers of the problem to determine the corporate governance system and its elements, argues inclusion of an element in the system compares each element with blocks of corporate governance. The author considers such a thing as «corporate dynamics» by linking it to PHICS-model. **Results.** Analysis of approaches to corporate governance allowed to formulate their own vision of this category, identify the purpose of its construction and justify the inclusion of the following elements in its structure: the internal organs of corporate governance, internal and external corporate governance mechanisms, information support of corporate governance, corporate governance processes.

Key words: corporate governance, system of corporate governance, corporate governance best practices – CGBP.

References

1. Shvyrkov O. G. Korporativnoe upravlenie kak instrument rosta investicionnoj privlekatel'nosti kompanij [Corporate governance as a tool to increase the investment attractiveness of companies]. *Akcionerное obshchestvo: voprosy korporativnogo upravlenija* [Joint stock company: corporate governance issues], 2013, no. 10, pp. 4–9.
2. Levanova L. N. Teoretiko-metodologicheskie podhody k ponjatiyu «korporativnoe upravlenie» [Theoretical and methodological approaches to the concept of corporate governance]. *Izv. Saratov Univ. New Ser. Ser. Economics. Management. Law*, 2012, vol. 12, iss. 1, pp. 54–61.
3. Adizes I. K. *Upravlenie zhiznennym ciklom korporacii* [Lifecycle Management Corporation]. St.-Petersburg, Piter Publ., 2011. 384 p.
4. Panfilova E. E. Nekotorye aspekty formirovaniya korporativnogo upravlenija v promyshlennoj organizacii [Some aspects of the formation of corporate governance in the industrial organizations]. *Problemy teorii i praktiki upravlenija* [Problems of the theory and practice of management], 2008, no. 4, pp. 48–60.
5. Semenov A. S. Korporativnyj sekretar' i razvitie praktiki korporativnogo upravlenija v kompanii [Corporate Secretary and the development of corporate governance practices in the Company]. *Akcionerное obshchestvo: voprosy korporativnogo upravlenija* [Joint stock company: corporate governance issues], 2013, no. 11, pp. 4–9.
6. Verbickij V. K. PHICS-modeli real'noj praktiki korporativnogo upravlenija kompanij: kak ih sintezirovat' [PHICS-model of the real practices of corporate governance: how to synthesize them]. *Akcionerное obshchestvo: voprosy korporativnogo upravlenija* [Joint stock company: corporate governance issues], 2012, no. 9, pp. 45–57.

УДК 330.3; 332.5; 334.7

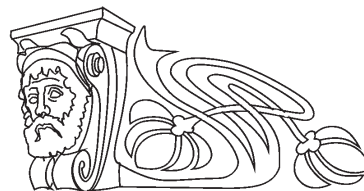
ПЛАНИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ АДАПТАЦИОННО-ПРОСТРАНСТВЕННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Н. Г. Юшкова

кандидат архитектуры, доцент кафедры экономической теории, истории и права, Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет
E-mail: ymanul@gmail.com

Введение. Следствием тенденций современной практики регионального управления в аспекте обоснования, разработки и принятия плановых решений по развитию региональных хозяйственных систем становится признание неэффективности региональных планов и необходимость их постоянной доработки в режиме реального времени. **Теоретический анализ.** В качестве

способа совершенствования принципов регионального планирования предлагается выявлять приоритет адаптивности региональных хозяйственных систем, понимаемый как свойство, повышающее их устойчивость к восприятию внешних воздействий с минимальными потерями для себя. Принятие этими видами регионального планирования единства форматов раскрытия в





них императивов инновационного развития регионов обуславливает стратегическую и тактическую совместимость и взаимодействие социально-экономических и территориальных планов.

Результаты. Переход региональных хозяйственных систем от функционирования к развитию по адапционно-пространственной модели основан на совершенствовании пространственного подхода в региональном планировании и в его компонентах: социально-экономическом и территориальном планировании, предполагающем моделирование форм их взаимодействия через оценку адаптивности, который позволяет мотивированно формировать стратегии развития регионов с учетом потенциала трансформационных изменений.

Ключевые слова: императивы, региональные системы, инновационное развитие, трансформационные изменения, планирование, планы, адаптивность, моделирование.

Введение

Развитие региональных хозяйственных систем (РХС) как особого типа сложных систем, определяемого их территориальной принадлежностью и обусловленностью, становится актуальной проблемой, которая в пространственном аспекте ее рассмотрения вызывает необходимость выявления их новых свойств. Современные требования государственного управления, подчиненные инновационным условиям их перспективного социально-экономического развития, объединены в положения императива, что повышает актуальность вопросов совершенствования принципов регионального управления в целом и пространственно-стратегического планирования в частности как обеспечивающего прогнозируемость адапционного процесса. Актуальность исследования адапционного процесса, протекающего в РХС, обусловлена тем, что ни современные социально-экономические особенности, ни способы реакций на них, учитывающих персонифицированные признаки регионов, не стали до настоящего времени предметом научных региональных исследований. Нерешенность этих вопросов вызывает опасение по той причине, что дальнейшее игнорирование новых условий функционирования региональных систем и, соответственно, государственной политики не может не отразиться на эффективности результатов регионального управления. Сама постановка проблемы адаптации региональных систем к новым условиям, инициация исследований в этом направлении – пионерная и по сути, и по форме.

Теоретический анализ

Исследование РХС как системы в данной работе позволяет определять, что ее развитие происходит под влиянием устойчивого комплекса повторяющихся и взаимосвязанных действий, возникающих «внутри» и «вне» ее, вызывающих изменения структуры связей ее

компонентов, а в качестве существенных условий сохранения системы как целостного образования признаются функции (Т. Парсонс): адаптация, целеориентация, интеграция, поддержание образца. Адаптация с позиций выживания системы осмысливалась одновременно и как важнейшая проблема, и как способ ее решения. Если адаптация как ведущая функция системы первична, то, как ее следствие, выявляются способы реагирования в этом процессе системы, обнаруживаемые наличием многообразных эффектов, среди которых особое место получает адаптивность, рассматриваемая как свойство системы сохранять свою идентичность в условиях изменчивости внешней среды, доказывать свои жизнеспособность и превосходство в процессе взаимодействия с ее факторами. Наряду с этим свойством проявляются: целостность (способность системы сохранять себя при воздействии различных факторов); интеграция (появление новых качеств, присущих системе как целому); гомеостаз (способность системы сохранять в процессе взаимодействия со средой значения переменных в некоторых заданных пределах); эмерджентность (наличие у системы свойств, кардинально отличающихся от свойств ее отдельных элементов); синергия (эффект умножения результата функционирования системы, превышающий сумму результатов функционирования ее отдельных составляющих). Таким образом, в процессе взаимодействия системы со средой именно адаптация принимает на себя большую часть нагрузки по ее жизнеобеспечению и порождает специфические эффекты системы, гармонизирующие эти отношения.

Существующие мнения относительно того, в каких ситуациях адаптация наиболее приемлема и эффективна, основываются на том посыле, что всякое взаимодействие системы со средой влечет за собой нарушение ее равновесия. Распространенным является представление об адаптации как о происходящих постоянно процессах, приводящих к значимым изменениям и даже к искажениям заданных параметров системы и среды. Причем это взаимодействие, имеющее характер динамического равновесия, без вмешательства адаптации крайне проблематично. Другие исследователи признают необходимость адаптации только в чрезвычайных условиях среды, определяющих особенности ее проявления и способствующих сохранению динамического равновесия системы в условиях так называемого гомеостаза через противодействие внутренним и внешним факторам, нарушающим это равновесие, и тем самым обеспечивая жизнеспособность системы посредством выработки в ней адекватных реакций, благодаря



чему сохраняются основные свойства системы как устойчивой конструкции.

Принято считать, что понятие «адаптация» является завоеванием биологии и ее представителей: Н. В. Тимофеева-Ресовского, Н. Н. Воронцова, А. В. Яблокова [1], П. К. Анохина, расширенное и дополненное благодаря трудам ученых из других сфер научных знаний (Г. Селье, Р. М. Баевского, Ф. З. Меерсона, В. П. Казначеева, С. В. Казначеева, В. И. Медведева, А. Ж. Юревица и многих других). Эти работы подтвердили правомерность «стыкового» подхода к исследованию этого явления и экстраполяции их результатов в различные сферы естественных и социальных наук (Г. И. Царегородцев), объясняя природу функционирования и развития систем и их элементов.

Специальные трактовки понятия «адаптация» и его производных, возникающие в отдельных областях исследований и на разных их уровнях, затрагивают закономерности адаптационного процесса в зависимости от выявляемых в нем фаз течения (Г. Селье). Выделены фазы: напряжения регулирования («аварийная»), начинающейся с момента первичной реакции и заканчивающейся установлением требований к формированию программы последующего развития системы; первичной стабилизации, начинающейся с момента принятия системой условий функционирования новой программы; стабилизации регулируемых параметров, когда система в основном воспринимает показатели функционирования новой программы.

Первая фаза адаптации разворачивается вследствие возникновения «возмущающего воздействия», вызываемого изменением условий и факторов внешней среды, приводящего к противоречиям в действующей программе функционирования системы и к необходимости определения способов восприятия ее, решая при этом одновременно задачи и экономии ресурсов, используя для этого имеющиеся формы существования и, ввиду их неприемлемости, трансформируя их, закладывая для этого в новую программу требования учета влияния факторов среды. Реакции в системе в этой фазе, как правило, поверхностные, протекают неупорядоченно и некоординированно и именно поэтому неэкономны. При том, что изменения показателей в системе спонтанны, но не затрагивают базовых принципов ее функционирования, включаются временные механизмы так называемой превентивной адаптации, позволяющие достигнуть промежуточных результатов.

В следующей фазе, вследствие принятия системой новой программы функционирования, обосновываются оптимальные параметры

в зависимости от определяемых приоритетов адаптации так, чтобы система распознавала и воспринимала условия существования посредством формализации требований к ее последующему развитию. Характер восприятия системой внешних факторов заметно меняется: в отличие от первой фазы реакций (стресса), система распознает их, классифицирует и вырабатывает определенный «иммунитет» к их воздействию, система функционирует более рационально, ранжируя собственные силы, дозируя и перераспределяя ресурсы в зависимости от степени оказываемого внешнего воздействия и тем самым закладывает основу адаптивного поведения системой благодаря приобретению «опыта адаптации», позволяющего ранжировать усилия в системе. Таким образом формируются принципы новой программы функционирования системы, использующей как коренную ломку стереотипов поведения системы, так и преемственность ее развития.

Фазу стабильной (устойчивой) адаптации, означающую окончание выбора системой оптимальной программы своего функционирования в новых условиях, принято определять как собственно адаптацию в смысле приспособительной реакции системы. Она характеризуется стабилизацией и оптимизацией показателей системы, в том числе параметров эффективности деятельности, а система в целом приобретает признаки резистентности, но при этом абсолютную стабильность она гарантировать не может.

Выделение фаз адаптационного процесса и их изолированное изучение является достаточно условным приемом, поскольку во многих случаях фазы могут протекать параллельно, перекрывая друг друга или запаздывая во времени одна по отношению к другой.

Применительно к региональным хозяйственным системам периодизация адаптационного процесса будет означать совокупный учет требований к ним государственной политики и специфических особенностей проявлений РХС в двух аспектах: социально-экономическом и пространственном. Целесообразность фазного описания необходима для более глубокого понимания сути и содержания адаптации как многофакторного, феноменологического явления.

Существующие научные работы, раскрывающие данную проблему, показывают, что, руководствуясь только традиционными схемами ее исследования, сложно определить вектор современных исследований и разработок в системном описании, а ситуация последних лет способствует возникновению новых идей адаптивности, выражающихся в разработке подходов к распознаванию особенностей РХС как адаптив-



ной системы [2–7]. В работах российских экономистов, рассматривающих отдельные аспекты адаптации РХС, она в основном представлена как процесс накопления и использования информации в системе, направленный на достижение определенного, оптимального состояния или поведения при начальной неопределенности и изменяющихся внешних условиях. Постоянное изменение условий внешней среды ставит такие цели, как, например, выход РХС на траекторию ускоренного инновационного развития, и его динамика объясняет высокий и стабильный интерес к исследованию различных аспектов адаптации РХС [8, 9]. Рассматриваются, в частности, понятия «адаптация» и «адаптивность», расцениваемые как идентичные.

Обобщая имеющиеся научные мнения по этому вопросу, в аспекте обусловленности ими современных задач развития РХС адаптацию можно представить в трех ипостасях: как «цель» устойчивого развития системы, которая формулируется в новых для нее, изменившихся, условиях существования и нестабильности факторов (внешней среды) и выработки приспособляющегося поведения; как целостный (системный) процесс взаимодействия системы со средой; как результат приспособительного процесса в сложных средах по достижению системой заданных (определенных, планируемых) показателей адаптации, приводящих в идеале систему при возможных изменениях в состоянии равновесия.

Но в отношении РХС, рассматриваемых с учетом территориально-пространственных компонентов, ситуация усложняется. Для того чтобы складывающаяся система институциональных и концептуальных ограничений функционирования хозяйствующих субъектов получила свое наиболее полное воплощение, она должна быть адекватно «распознана» и воспринята смежной с региональной экономикой сферой деятельности, ответственной за закрепление и раскрытие вектора инновационного развития в пространственном аспекте, – территориальным планированием.

Требования к содержанию территориальных планов РХС и к порядку их разработки и утверждения сформированы и закреплены федеральным законом – Градостроительным кодексом (ГК) в 2004 г., что, как показывает практика, ускорило в субъектах РФ процесс принятия стратегических решений по их развитию, но и одновременно дифференцировало их в понимании новых посылов. Отдельные регионы, воспринявшие требования транслировать положения инновационного развития путем их раскрытия в региональных территориальных планах, значительно опередили другие территории, разработка планов в которых продолжалась инерционно. Таким образом, и

отношение к самой адаптации этих групп региональных систем было неоднозначным. Для первых принципиально было определить наиболее рациональную модель реагирования региональных систем на новые условия на основе их изучения и оценки, позволяющую ей обеспечить самостоятельное, целенаправленное, поступательное развитие и обосновать конкретные пространственные проявления (формы) адаптационного поведения. Вторая группа регионов, в отличие от первой, ограничивалась постановкой задач выживания региональных систем в новых условиях, поэтому они, не игнорируя действующих политических установок, в то же время не руководствовались ими как приоритетными при обосновании положений региональной политики. Важно понимать, что при существенных различиях моделей адаптационного поведения региональных систем их формирование напрямую зависит от качества оценки их состояния (адаптационного потенциала).

Очевидно, что адаптационная модель, учитывающая потенциал развития региональной системы, вызывает потребность в выработке соответствующих ей механизмов реализации, и при всем многообразии выбора последних их обоснование связано со стратегической направленностью развития РХС.

Среди причин неравномерности восприятия регионами императивов развития выделяются не только территориально-пространственные факторы, но и административно-управленческие. Как негатив среди первых факторов выделяется несовершенство системы муниципального заказа, не предполагающей обязательности единовременности и системности подготовки разных видов территориальных планов для муниципальных районов, разработка которых может осуществляться исключительно профессионально подготовленными специалистами, а не произвольно возникающими, не вполне компетентными разработчиками, как это происходит сейчас. Кроме того, базовые требования, изложенные в ГК как отправные и равные для всех, не предполагают, а точнее, не допускают возможности применения к ним императивных положений с учетом региональной (и тем более муниципальной) специфики их хозяйственного функционирования.

Среди факторов второго порядка следует обозначить неоднородность административно-территориального деления страны в целом, федеральных округов и непосредственно субъектов Федерации и связанные с этим потенциальные трудности в управлении РХС [10]. Ситуации, при которых органы государственной власти различных иерархических уровней в вопросах



управления регионами действуют согласованно, единичны, поскольку позитивные результаты в этом вопросе определяются преимущественно пониманием субъектами региональной экономики места и роли муниципальных образований в системе государственного управления, адекватностью методов пространственно-стратегического планирования процессам трансформационных изменений РХС.

Исследование феномена адаптации РХС, определение границ их изменчивости, пространственных форм проявления и способности адекватно воспринимать возможные, оказываемые извне, воздействия (адаптивность) представляются одними из важнейших условий реализации государственной политики регионального развития [11]. Результаты исследования этих закономерностей способны существенным образом расширить методологическую базу, необходимую для разработки региональных планов, построенную на основе принципов ее адекватности современному комплексу концептуальных и институциональных ограничений, подтверждаемых национальными приоритетами. Принимая во внимание факт непостоянства факторов функционирования РХС и их подверженность изменениям принципов регионального управления, намечаются ближайшие перспективы проведения научных исследований по данной проблеме, связанные с установлением количественных и качественных показателей состояния РХС, отражающих последствия их адаптации, и обоснование способов оказания на них управляющих воздействий.

От использования этих результатов в теоретическом обосновании и практическом решении адаптивных проявлений РХС к изменению условий, выражаемых императивами инновационного развития, с одной стороны, и к региональной идентичности, с другой стороны, следует ожидать целенаправленного и поступательного развития системы регионального планирования в целом. В свою очередь, реализуемость этих положений напрямую зависит от степени оптимальности используемых в процессе управления территориями механизмов, а также от специфических особенностей региональных систем регионов, различающихся дифференцированным характером адаптации к изменениям.

Результаты

В современных условиях трансформация региональных хозяйственных систем связана с переходом от функционирования к развитию по *адаптационно-пространственной модели*, основанной на совершенствовании пространственного подхода в региональном планировании.

Преодоление противоречий, возникающих при осуществлении трансформационных изменений в РХС и выражающихся в рассогласованности социально-экономических и территориально-пространственных процессов и форм их планирования и реализации, основано на свойстве *адаптивности* РХС. Она позволяет не только дать комплексную оценку и текущего ее состояния, и перспектив развития, но и объемно раскрывает трансформацию как социально-экономическое, и пространственное явление одновременно. Адаптация РХС в пространственном аспекте проявляется в таких формах, как степень устойчивости, неравномерность распределения функций, плотность связей, интенсивность экономических процессов в пространстве, особенности функционирования экономических объектов и подсистем. Одновременно с этим проявляется и обратный эффект, выражающийся в оказании косвенного воздействия сформированных пространственных форм на социально-экономические характеристики региона.

Список литературы

1. Тимофеев-Ресовский Н. В., Воронцов Н. Н., Яблоков А. В. Краткий очерк теории эволюции. М. : Наука, 1977. 297 с.
2. Аврамова Е. М., Логинов Д. М. Социально-экономическая адаптация : ресурсы и возможности // Общественные науки и современность. 2002. № 5. С. 24–34.
3. Азовцева И. К. Адаптивный механизм как основополагающий элемент концепции управления экономико-социальными системами. URL: <http://www.aup.ru/articles/management/6.htm> (дата обращения: 04.03.2014).
4. Беляев М. К. Инвестиционная адаптивность социально-экономических систем. М. : ТЕИС, 2003. 224 с.
5. Дорошенко С. В. Стратегическая адаптация как императив инновационного развития региональной социально-экономической системы // Экономика региона : ИЭ УрО РАН. Екатеринбург, 2010. № 3(23). С. 59–66.
6. Зяблицкая Н. В. Современные положения теории адаптации // Управление экономическими системами. Электр. науч. журнал. 2011. № 12.
7. Пастухова Е. А. Адаптация экономической системы к изменениям среды // Современные наукоемкие технологии. 2006. № 5. С. 77–80. URL: www.rae.ru/snt/?Section=content&op=show_article&article_id=1852 (дата обращения: 01.03.2014).
8. Балаш О. С. Пространственный анализ конвергенции регионов России // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12, вып. 4. С. 45–52.
9. Фирсова А. А., Челнокова О. Ю. Модели взаимодействия университета и региона // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2013. Т. 13, вып. 4(2). С. 619–622.



10. Юшкова Н. Г. Совершенствование системы регионального планирования : предпосылки и императивы // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3. Экономика. Экология. 2014. № 1(24). С. 31–42.
11. Юшкова Н. Г. Пространственный подход в исследовании процессов функционирования и развития социально-экономических систем регионов // TERRA ECONOMICUS. 2013. Т. 11, № 4, ч. 4. С. 192–198.

Planning of Regional Economic Systems on the Basis of Adaptation and Spatial Modelling

N. G. Yushkova

Volgograd State Architectural and Construction University,
1, Academicheskaya, Volgograd, 400074, Russia
E-mail: ymanul@gmail.com

Introduction. Recognition not efficiency of regional plans and need of their continuous completion in real time becomes a consequence of tendencies of modern practice of regional government in aspect of justification, development and adoption of planned decisions on development of regional economic systems. **Theoretical analysis.** It is offered a way of improvement of the principles of regional planning to reveal a priority of adaptability of regional economic systems understood as property, raising their stability from perception of external influences with the minimum losses for itself. Acceptance by these types of regional planning of unity of formats of disclosure of imperatives of innovative development of regions in them, causes strategic and tactical compatibility and interaction of social and economic plans and territorial plans. **Results.** Regional economic systems transition from functioning to development on adaptation and spatial model is based on improvement of spatial approach in regional planning, and in its components: social and economic and in the territorial planning assuming modeling of forms of their interaction through an assessment of adaptability who allows to form motivated strategy of development of regions taking into account the potential of transformational changes.

Key words: imperatives, regional systems, innovative development, transformational changes, planning, plans, adaptability, modeling.

References

1. Timofeev-Resovskij N. V., Voroncov N. N., Jablovkov A. V. *Kratkij ocherk teorii jevoljucii* [Short sketch of the theory of evolution], Moscow, Publ. house «Science», 1977. 297 p.
2. Avraamova E. M., Loginov D. M. Social'no-jekonomicheskaja adaptacija: resursy i vozmozhnosti [Social and economic adaptation: resources and opportunities]. *Obshhestvennye nauki i sovremennost'* [Social sciences and present], 2002, no. 5, pp. 24–34.
3. Azovceva I. K. *Adaptivnyj mehanizm kak osnovopolagajushhij jelement koncepcii upravlenija jekonomiko-social'nymi sistemami* (Adaptive mechanism as fundamental element of the concept of management of economical and social systems). Available at: <http://www.aup.ru/articles/management/6.htm> (accessed 4 March 2014).
4. Beljaev M. K. *Investicionnaja adaptivnost' social'no-jekonomicheskikh sistem* [Investment adaptability of social and economic systems]. Moscow, TEIS Publ., 2003. 224 p.
5. Doroshenko S. V. Strategicheskaja adaptacija kak imperativ innovacionnogo razvitija regional'noj social'no-jekonomicheskoi sistemy [Strategic adaptation as imperative of innovative development of regional social and economic system]. *Jekonomika regiona* [Region economy], Ekaterinburg, 2010, no. 3(23), pp. 59–66.
6. Zjablickaja N. V. Sovremennye polozhenija teorii adaptacii [Modern provisions of the theory of adaptation]. *Upravlenie jekonomicheskimi sistemami* [UJekS. Management of economic systems management], 2011, no. 12.
7. Pastuhova E. A. Adaptacija jekonomicheskoi sistemy k izmenenijam sredy (Adaptation of economic system to environment changes). *Sovremennye naukoemkie tehnologii* (Modern high technologies), 2006, no. 5, pp. 77–80. Available at: www.rae.ru/snt/?Section=content&op=show_article&article_id=1852 (accessed 1 March 2014).
8. Balash O. S. Prostranstvennyj analiz konvergencii regionov Rossii [Spatial analysis of convergence of regions of Russia]. *Izv. Saratov Univ. New Ser. Ser. Economics. Management. Law*, 2012, vol. 12, iss. 4, pp. 45–52.
9. Firsova A. A., Chelnokova O. Yu. Modeli vzaimodejstviya universiteta i regiona [Models of interaction of university and region]. *Izv. Saratov Univ. New Ser. Ser. Economics. Management. Law*, 2013, vol. 13, iss. 4(2), pp. 619–622.
10. Jushkova N. G. Sovershenstvovanie sistemy regional'nogo planirovanija: predposylki i imperativy [Improvement of system of regional planning: prerequisites and imperatives]. *Vestnik Volgogr. gos. un-ta. Ser. 3. Jekonomika. Jekologija*. [Science Journal of Volgograd State University Global Economic System], Ser. 3. Economics. Ecology, 2014, no. 1(24), pp. 31–42.
11. Jushkova N. G. Prostranstvennyj podhod v issledovanii processov funkcionirovanija i razvitija social'no-jekonomicheskikh sistem regionov [Spatial approach in research of processes of functioning and development of social and economic systems of regions]. *TERRA ECONOMICUS*, 2013, vol. 11, no. 4, pt. 4, pp. 192–198.



УДК 658

СПЕЦИФИКА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАК МОДЕЛИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Р. Н. Жабина

магистрант экономического факультета,
Саратовский государственный университет
E-mail: regina-zhabina@rambler.ru



Введение. Бюджетирование как модель финансового планирования позволяет обосновать оптимальные уровни расхода финансовых средств предприятия и получить определенные конкурентные преимущества, что важно в условиях современного рынка. В работе выделены элементы системы финансового планирования и рассмотрены особенности бюджетирования как модели финансового планирования в хозяйственной деятельности организации, детальный подход к которым может повысить эффективность предприятия. **Теоретический анализ.** Основными факторами, влияющими на бюджетирование организации, названы внешние условия, в которых действует предприятие, их устойчивость или изменчивость, специфика финансовой структуры организации, принятых вертикальных взаимодействий и зависимость процесса бюджетирования от применяемых подходов, конъюнктуры рынка и организации финансового планирования на предприятии, степени детализации планов. **Заключение.** На основании рассмотрения специфических аспектов бюджетирования сформулированы основные направления положительного воздействия и негативного влияния на модель финансового планирования в хозяйственной деятельности организации. **Ключевые слова:** бюджет, бюджетирование, финансовое планирование.

Введение

В современных рыночных условиях прогнозирование рынка – это точка отсчета любого планирования предпринимательской деятельности коммерческих структур. Каждая организация как субъект экономических взаимодействий ставит перед собой цели и задачи, рассчитанные как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу. Основным методом решения всех поставленных задач является разработка планов по достижению целей. Планирование можно определить как совокупность таких факторов, как постановка цели, определение того, какие ресурсы могут быть необходимы для достижения этой цели и будут ли эти ресурсы доступны, когда в них возникнет потребность.

По содержанию различных плановых решений принято три основных уровня планирования: стратегический, тактический оперативный, которые охватывают текущую деятельность предприятия. Все это может осуществляться в форме бюджетирования. Именно бюджетирование как модель финансового планирования по-

зволяет обосновать оптимальные уровни расхода финансовых средств предприятия и получить определенные конкурентные преимущества, что важно в условиях современного рынка.

Цель данной работы – выделить элементы системы финансового планирования и рассмотреть особенности бюджетирования как модели финансового планирования в хозяйственной деятельности организации, детальный подход к которым может повысить эффективность предприятия.

Теоретический анализ

Бюджет – это документ, содержащий плановые показатели организации на ближайшую перспективу [1]. Более развернутое определение бюджета дает Е. Ю. Добровольский. Бюджет предприятия – это финансовый план или выраженное в цифрах запланированное на будущее финансовое состояние предприятия или фирмы, финансовое, количественно определенное выражение результатов маркетинговых исследований и производственных планов, необходимых для достижения поставленных целей. Соответственно бюджетирование – это процесс разработки, исполнения, контроля и анализа финансового плана, охватывающего все стороны деятельности организации, позволяющий сопоставить все понесенные затраты и полученные результаты в финансовых терминах на предстоящий период в целом и по отдельным подпериодам [2].

Одной из определяющих характеристик бюджета, по мнению О. С. Красовой, является формализация, т. е. количественное выражение. Бюджет – это прежде всего набор цифр, в то время как план включает в себя помимо этого перечень конкретных мероприятий по достижению целей организации [3].

Количественное выражение является основной характеристикой бюджета, так как в большинстве случаев бюджет – это финансовый документ, но даже если предмет планирования – материальные или человеческие ресурсы, то в бюджете это отражается в количественных показателях.



Бюджетирование – это процесс разработки, рассмотрения, утверждения и исполнения с контролем этих этапов операционных, финансовых, инвестиционных бюджетов центрами ответственности внутри отдельных подразделений организации.

Бюджетирование в общем виде можно определить как процесс составления финансовых планов, но кроме того, что бюджетирование – это основной метод планирования, оно также является инструментом контроля и управления ресурсами предприятия.

На предприятии бюджетирование – это основа планирования, и главное его назначение состоит в том, что оно способствует принятию правильных управленческих решений, позволяет дать оценку всем аспектам финансовой состоятельности предприятия, помогает осуществлять контроль и управление материальными, денежными и иными ресурсами предприятия, а также работает на укрепление финансовой дисциплины. Иерархия бюджетов способствует подчинению интересов отдельных структурных подразделений интересам предприятия в целом. В конце отчетного периода проводится анализ результатов деятельности предприятия на предмет оправданности финансовых затрат на достижение поставленных целей

Исходя из вышеперечисленного, можно определить бюджетирование как производственно-финансовое планирование деятельности предприятия, осуществляемое путем составления бюджетов предприятия и его подразделений с целью определения их финансовых затрат при достижении финансовых результатов.

Стоит отметить, что некоторые авторы определяют бюджетирование не просто как процесс, а как технологию. Так, например, по мнению М. Вахрушиной, бюджетирование – это, с одной стороны, процесс составления финансовых планов и смет, а с другой, управленческая технология, предназначенная для выработки и повышения финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений [4]. М. Горбачева также определяет бюджетирование как технологию. Бюджетирование – это технология финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, которая позволяет анализировать прогнозируемые и полученные финансовые показатели [5].

Бюджетирование как модель финансового планирования естественным образом зависит от объекта приложения, и говорить об особенностях бюджетирования можно лишь в каждом частном случае, зная цели, средства и инструменты, которые использует предприятие.

Далее нужно определить финансовые и нефинансовые, внутренние и внешние, субъективные и объективные, прямые и косвенные факторы, от которых зависят условия финансирования, а значит, и финансовое бюджетирование, так как финансирование – это главная операция для организации финансового планирования по модели бюджетирования.

Выделим основные факторы, влияющие на бюджетирование организации.

Прежде всего, большое значение имеют внешние условия, в которых действует предприятие, их устойчивость или изменчивость. С целью учета изменения внешних условий бюджетирование, кроме основной своей функции – финансового планирования, выполняет аналитическую функцию. Это позволяет обеспечить стратегическую гибкость и оперативность в процессах корректировки инструментария или же выработке альтернативных сценариев.

Не менее важное значение имеет специфика финансовой структуры организации. Говоря о структурных подразделениях предприятия, необходимо отметить их особую роль в системе бюджетирования. Каждое подразделение предприятия осуществляет расходы, планирует свои действия, приносит доходы, т.е. вносит свой вклад в конечный финансовый результат. При этом каждое подразделение несет ответственность за свои действия: осуществляет, планирует и отчитывается по результатам. Таким образом, руководство делегирует ответственность подразделениям предприятия, что является фундаментальным звеном в построении процесса бюджетирования. Более того, выделение центров финансовой ответственности можно считать первым шагом на пути создания системы бюджетирования, поскольку из таких центров формируется финансовая структура предприятия в целом.

Под центрами ответственности в управленческом учете понимаются область, сфера, вид деятельности, сегмент организации, во главе которых находится ответственное лицо (менеджер, руководитель), наделенный персональной, личной ответственностью за результаты и затраты деятельности сегмента, в рамках которого он способен оказывать на них непосредственное управленческое воздействие в пределах предоставленных ему полномочий [6].

Видимо, в определении, данном П. М. Мансуровым, область, сферу, вид деятельности следует понимать именно как сегмент организации, поскольку, на наш взгляд, сама по себе область деятельности, даже возглавляемая ответственным лицом, не обязательно будет являться центром ответственности. Отметим, что под центром ответственности следует понимать именно струк-



турное подразделение как сегмент организации, возглавляемый лицами, наделенными финансовой ответственностью и управленческими полномочиями.

В процессе формирования центров финансовой ответственности выстраивается их иерархия, а также определяются полномочия их руководителей и порядок расчетов финансовых результатов их деятельности. Таким образом, формируется финансовая структура организации.

Еще одной особенностью является специфика принятых вертикальных взаимодействий и зависимость процесса бюджетирования от подхода. Существует три основных подхода к формированию бюджета, основанных на специфике взаимодействия и координации между различными уровнями управления предприятием: «сверху вниз», когда бюджеты разрабатываются службами аппарата управления, а ориентирами служат целевые показатели, установленные руководством организации; «снизу вверх», когда бюджеты разрабатываются руководством структурных подразделений и корректируются службами аппарата управления организации; «встречное» формирование как некоторый синтез первых двух видов.

Теоретически на любом предприятии реализуем любой из этих трех подходов, но в каждом конкретном случае необходимо рассчитать и определить наиболее оптимальный вариант. Так, считается, что подход «снизу вверх/сверху вниз» является наиболее сбалансированным. Это отчасти может быть оправданно на крупных предприятиях с множеством подразделений, но будет менее эффективно на небольших предприятиях с несложной структурой. А при хорошо отлаженной системе учета и контроля и на крупных предприятиях, например, второй вариант «снизу вверх» может оказаться самым приемлемым в силу наибольшей простоты, так как искать баланс чаще всего более затратно, чем обеспечить точный расчет и придерживаться выработанного плана.

Следующая специфическая особенность бюджетирования связана с зависимостью от конъюнктуры рынка и с организацией финансового планирования на предприятии, и, в частности, с бюджетным периодом. Обычно бюджет предприятия разрабатывается на один календарный год, и за редким исключением такой бюджетный период можно взять за основу в процессе планирования практически любого предприятия или организации.

Наибольший интерес для нас представляют подпериоды, на которые можно разбить бюджетный период. Это связано с тем, что на любом рынке товаров и услуг существуют сезонные

колебания, сопровождаемые изменением конъюнктуры потребления. Например, для промышленного предприятия, производящего станки и оборудование, это не имеет особого значения, и бюджетный период там разбивается в основном на кварталы и месяцы. В этом случае в расчет берутся усредненные показатели, и стратегия планирования разрабатывается на основе анализа исполнения годового бюджета в целом.

Но существуют предприятия, деятельность которых напрямую связана с изменением сезонных колебаний, и в этом случае наиболее целесообразной может оказаться разбивка на подпериоды, максимально привязанные к изменениям конъюнктуры рынка. Такая привязка может помочь наиболее эффективно распределить движение товарно-материальных и финансовых потоков.

Степень детализации планов также является специфической чертой бюджетирования. Критерии достаточности и уместности детализации планов можно сформулировать следующим образом. Степень детализации планов должна быть такой, чтобы на основе некоторого плана можно было подготовить другие планы, следующие за ним в иерархии планирования. Будущий пользователь плана должен иметь возможность почерпнуть из него всю необходимую управленческую информацию. Степень детализации планов необходимо оценивать по трем направлениям: детализация с точки зрения количества содержащихся в каждом плане показателей, т.е. какого рода информацию можно вообще почерпнуть из плана; детализация каждого показателя, т.е. выделены ли внутри отдельных показателей какие-либо подстатьи, подпункты и т.д.; детализация горизонта планирования, т.е. выделены ли внутри периода планирования какие-либо дополнительные временные отрезки.

Заключение

На основании рассмотренных специфических аспектов бюджетирования возможно сформулировать основные направления влияния бюджетирования на модель финансового планирования в хозяйственной деятельности организации.

Так, положительное воздействие бюджетирования на мотивацию и настрой коллектива обусловлено вовлечением в процедуру составления планов широкого круга подразделений и их сотрудников.

Примером этого является ситуация, когда на предприятии имеется производственный цех, который относится к центру затрат, поскольку не имеет выхода на рынок и, следовательно, не имеет доходов. Мы можем начать условно оценивать произведенную продукцию по рыноч-



ной цене, и у данного подразделения появится условный доход. Таким образом, для подобного подразделения мы можем составить «Бюджет доходов и расходов» с целью оценки деятельности подразделения и повышения мотивации его сотрудников.

Бюджетирование усиливает координацию работы предприятия в целом. Наличие среди перечня используемых планов взаимосвязанных и согласованных между собой операционных планов, таких как план продаж, план производства и план потребности в ресурсах, предусматривает согласованность всех звеньев системы управления, что, в свою очередь, обеспечивает координацию деятельности предприятия в целом.

Процедура выявления и анализа отклонений между фактическими и плановыми значениями, а также определения причин и «виновников» отклонений позволяет разработать систему мероприятий по предотвращению неблагоприятных отклонений в будущем. Наличие и согласованность между собой плана потребности в материалах, плана закупок материалов и плана потребности в персонале позволяет усовершенствовать процесс распределения ресурсов.

Введение процедур контроля за исполнением бюджета по итогам периода, а также наличие таких параметров бюджета, как «фактические показатели» и «отклонения фактических и плановых показателей», обеспечивает возможность оперативной корректировки деятельности организации.

Бюджетирование также повышает «финансовую прозрачность» для собственников, акционеров и других заинтересованных лиц, что, в свою очередь, способствует улучшению инвестиционного климата.

Однако бюджетирование имеет в некоторых аспектах хозяйственной деятельности организации и негативное влияние. Например, различное восприятие бюджетов разными людьми. Ведь бюджеты не всегда способны помочь в решении повседневных, текущих проблем, не всегда отражают причины событий и отклонений, не всегда учитывают изменения условий, кроме того, не все менеджеры обладают достаточной подготовкой для анализа финансовой информации.

Системы бюджетирования обладают свойствами сложности и дороговизной. Если бюджеты не доведены до сведения каждого сотрудника, то они не оказывают практически никакого влияния на мотивацию и результаты работы, а вместо этого воспринимаются исключительно как средство для оценки деятельности работников и отслеживания ошибок.

Бюджеты требуют от сотрудников высокой производительности труда; в свою очередь,

сотрудники противодействуют этому, стараясь минимизировать свою нагрузку, что приводит к конфликтам, вызывает состояние подавленности, страха, а следовательно, снижает эффективность работы.

Бюджетирование обладает свойством противоречия между достижимостью целей и их стимулирующим эффектом: если достичь поставленных целей слишком легко, то бюджет не имеет стимулирующего эффекта для повышения производительности; если слишком сложно – стимулирующий эффект пропадает, поскольку никто не верит в возможность достижения целей [7].

С нашей точки зрения, существует подход, который позволит найти оптимальный баланс между мотивацией сотрудников и выполнением бюджетных критериев. В частности, разрабатывая систему стимулирования, необходимо точно определить факторы, оказавшие непосредственное влияние на бюджетные показатели. С учетом этого появится возможность материально стимулировать именно непосредственных исполнителей. При этом руководителей, ответственных за разработку и выполнение бюджета, следует поощрять за планирование и прогнозирование, не влекущее за собой неблагоприятных отклонений. Это позволит сформировать бюджет, выполнимый по всем параметрам, поскольку такой бюджет не будет содержать «напряженных» и «неадекватных» показателей.

Таким образом, бюджетирование как модель финансового планирования – эффективный инструмент достижения стратегических целей организации, основной из которых является улучшение финансовых показателей.

Список литературы

1. *Лаврушин О. И.* Бюджетирование : кратко о главном. URL: www.elitarium.ru (дата обращения: 12.12.2013).
2. *Добровольский Е. Ю., Карабанов Б. М., Боровков П. С., Глухов Е. В., Бреслав Е. П.* Бюджетирование : шаг за шагом. СПб. : Питер, 2005. 448 с.
3. *Красова О. С.* Бюджетирование и контроль затрат : теория и практика. М. : Омега-Л, 2008. 264 с.
4. *Вахрушина М.* Бюджетирование и управленческий контроль // Экономика и жизнь (приложение). 2001. № 45. С. 12–13.
5. *Горбачева Л.* Постановка системы бюджетирования // Финансовая газета. 2002. № 20. С. 11–15.
6. *Мансуров П. М.* Управленческий учет : учеб. пособие. Ульяновск : УлГТУ, 2010. 175 с.
7. *Кучеренко А. И.* Бюджетирование как метод финансового планирования деятельности организации // Справочник экономиста. 2010. № 3. С. 34–43.



Specifics of Budgeting as a Model of Financial Planning in Organization Economic Activities

R. N. Zabina

Saratov State University
83, Astrakhanskaya, Saratov, 410012, Russia
E-mail: regina-zhabina@rambler.ru

Introduction. Budgeting as a financial planning model allows to prove the optimal consumption levels of funding and allows enterprises to obtain competitive advantages, which is important in today's market. The paper outlines the elements of the financial planning and budgeting as the features of the model financial planning activities of the organization, a detailed approach which can improve the efficiency of the company. **Theoretical analysis.** The main factors influencing the budgeting organization, highlighted the external environment in which the company operates, their stability or volatility, the specific financial structure of the organization adopted vertical interactions and the dependence of the budgeting process from the existing approaches, the market conditions and the organization of financial planning at the enterprise level of detail plans. **Conclusion.** Based on the review of specific aspects of budgeting the main directions of the positive effects and the negative impact on the financial planning model in the activities of the organization.

Key words: budget, budgeting, financial planning.

References

1. Lavrushin O. I. *Biudzhetrovanie: kratko o glavnom* (Budgeting: briefly about the main thing). Available at: www.elitarium.ru (accessed 12 December 2013).
2. Dobrovolsky E. Yu., Karabanov B. M., Borovkov P. S., Glukhov E. V., Breslav E. P. *Biudzhetrovanie: shag za shagom* [Budgeting: step by step]. St.-Petersburg, Piter Publ., 2005. 448 p.
3. Krasova O. S. *Biudzhetrovanie i kontrol' zatrat: teoriia i praktika* [Budgeting and Cost Control: Theory and Practice]. Moscow, Omega-L Publ., 2008. 264 p.
4. Vakhrushina M. *Biudzhetrovanie i upravlencheskii kontrol'* [Budgeting and management control]. *Ekonomika i zhizn' (prilozhenie)* [Economy and Life (application)], 2001, no. 45, pp. 12–13.
5. Gorbacheva L. *Postanovka sistemy biudzhetrovaniia* [Organization of budgeting system]. *Finansovaia gazeta* [Financial newspaper], 2002, no. 20, pp. 11–15.
6. Mansurov P. M. *Upravlencheskii uchet: uchebnoe posobie* [Managerial Accounting: Tutorial]. Ul'ianovsk, Ul'ianovsk State Technical University Publ., 2010. 175 p.
7. Kucherenko A. I. *Biudzhetrovanie kak metod finansovogo planirovaniia deiatel'nosti organizatsii* [Budgeting as a method of financial planning organization]. *Spravochnik ekonomista* [Directory economist], 2010, no. 3, pp. 34–43.

УДК 332.12

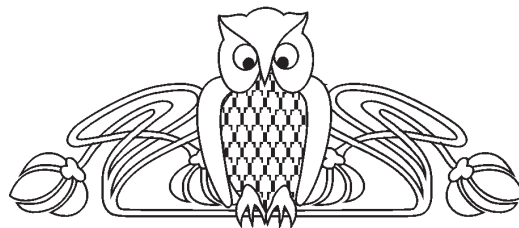
АНАЛИЗ И СХЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ (на примере Саратовской области)

А. П. Плотников

доктор экономических наук, профессор кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями», Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: arcd1@yandex.ru

О. В. Краснова

аспирант кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями», Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: krasnovaov760831@mail.ru



Введение. Актуальность изучения проблем управления инновационным портфелем мезоэкономической системы обуславливается необходимостью создания благоприятной инновационной среды на мезоуровне. **Теоретический анализ.** В отечественных и зарубежных работах по теории и методологии управления проектами особое значение уделяется управлению инновационным портфелем проектов на мезоуровне. Состояние указанных исследований выявляет новые тенденции развития мезоэкономической системы. Говоря об изучении инновационного портфеля на мезоуровне,

исследователи отмечают необходимость его измерения в разрезе территориально-кластерной структуры, жизненного цикла технологий, обеспеченности ресурсами и пр. **Эмпирический анализ.** В статье представлена и обоснована структуризация инновационного портфеля мезоэкономической системы по кластерному признаку на примере Саратовской области, что потребовало проведения количественного анализа инновационных проектов региональных кластеров по стадиям развития в Саратовской области в 2011–2013 гг. и анализа количества организаций, участвующих в разработке



инновационных проектов Саратовской области 2011–2013 гг. **Результаты.** Благодаря проведенным аналитическим исследованиям выявлены проблемы в инновационном портфеле Саратовской области и предложена схема управления инновационным портфелем на мезоуровне согласно этапам процесса «выравнивания» (формирования портфеля) и его «мониторинга и контроля».

Ключевые слова: инновации, инновационный портфель, проект, мезоэкономическая система, инновационная среда, кластер.

Введение

Для создания благоприятной инновационной среды на мезоуровне актуальным является эффективное управление инновационным портфелем мезоэкономической системы (ИПМС).

Если уточнить термин «мезоэкономическая система», то под ним следует понимать исторически, экономически и социально сформированное территориальное образование, имеющее внутренние и внешние хозяйственные связи и находящееся в ведомстве национального субъекта – конкретного государства. По сути, речь идет об экономической системе региона.

Теоретический анализ

В своей статье К. П. Жихарев [1] показывает, что развитие и функционирование региональной инновационной системы зависит от ИПМС и последний предполагает структуризацию его составляющих по кластерному признаку.

В частности, по мнению К. П. Жихарева, инновационный портфель необходимо измерять «по жизненному циклу технологии, по обеспеченности ресурсами, по территориально-кластерной структуре, по технологической структуре и т.п.». Это позволит развить подходы к «инструментарно анализу и управлению инновационным портфелем региона» [2, с. 36].

Кроме того, корейский исследователь Дж. Лим [3] предложил модификацию модели Хофера – Шенделя и Хана – Тейлоран [4] матрицы «жизненный цикл технологии/конкурентная позиция» относительно управления развитием инновационными кластерами. Модель Дж. Лима представляет из себя матрицу (4 на 4 квадрата), в которой по вертикали представлены различные отрасли региона с точки зрения инновационного потенциала с градацией на высокотехнологические, средневысокотехнологические, средненизкотехнологические и низкотехнологические, а по горизонтали – конкурентные позиции в отраслях, классифицированные на догоняющие, рутинные и передовые. В матрице кругами представлялись различные программы.

Размеры кругов показывали потенциальный доход от программ, а степень их наполненности (объем сектора штриховки) – объемы выполненных работ по программам. С помощью своей модели автор исследует кластеры Калифорнии, Сингапура и города Бусана (Южная Корея).

В связи с этим структуру ИПМС необходимо рассматривать в разрезе региональных инновационных кластеров, которые, по сути, являются субпортфелями и также подразделяются на подпрограммы или непосредственно на программы, а программы состоят из нескольких проектов, что объясняется их спецификой и многообразием.

Эмпирический анализ

Исследование инновационного портфеля на примере Саратовской области было проведено в разрезе региональных кластеров, что упрощает сбор информации и выявление «проблемных зон» портфеля, а также соответствует мнению упомянутых выше ученых.

Согласно авторскому мнению, необходимо рассматривать портфель в рамках не только инновационных кластеров, но и промышленных кластеров региона потому, что в них возможно ускорение развития инновационной деятельности в связи с наличием спроса на инновационную продукцию и существенными финансовыми возможностями системообразующих организаций кластера. Именно в рамках таких промышленных кластеров наблюдаются «техногенные сдвиги» в инновационном развитии, которые доказывают, что при должных инвестициях даже зрелые отрасли способны на вторую жизнь.

Эффективное управление предполагает проведение анализа инновационного портфеля на мезоуровне по многим направлениям, но наиболее доступное исследование с точки зрения получения информации можно провести по количеству инновационных проектов по стадиям их разработки и типам организаций, участвующих в их разработке.

Для более детального изучения состояния инновационного портфеля Саратовской области был проведен количественный анализ инновационных проектов региональных кластеров по стадиям разработки в регионе в 2011–2013 гг. (табл. 1) и проанализировано количество организаций, участвующих в разработке инновационных проектов Саратовской области 2011–2013 гг. (табл. 2). Информационной базой для исследования послужили каталоги 6-го, 7-го и 8-го Саратовских салонов изобретений, инноваций и инвестиций.



Таблица 1

Количество инновационных проектов региональных кластеров по стадиям разработки в Саратовской области (2011–2013 гг.)

№	Региональный кластер	Количество инновационных проектов в 2011 г. по стадиям разработки					Количество инновационных проектов в 2012 г. по стадиям разработки					Количество инновационных проектов в 2013 г. по стадиям разработки					Итого
		Идея	НИР	ОКР	Мелкая серия	Итого	Идея	НИР	ОКР	Мелкая серия	Итого	Идея	НИР	ОКР	Мелкая серия	Итого	
1	Нанотехнологии и материалы (новые материалы)	0	9	11	2	22	0	3	5	1	9	0	5	8	3	16	47
2	Медицина	0	4	12	4	20	0	6	10	2	18	0	4	13	4	21	59
3	Лазерные технологии (фотоника)	0	3	3	1	7	0	1	1	3	5	0	0	2	1	3	15
4	Информационные технологии	1	28	20	2	51	0	4	10	2	16	1	4	16	1	22	89
5	Энергетика	2	10	11	2	25	0	2	2	1	5	0	8	18	4	30	60
6	Машиностроение	0	6	17	8	31	0	1	5	4	10	1	5	18	9	33	74
7	Электроника и приборостроение	1	6	7	3	17	1	2	10	2	15	0	5	7	6	18	50
8	Химия и биотехнологии	0	0	3	0	3	0	4	3	2	9	0	7	2	1	10	22
9	Агропромышленный комплекс	1	26	36	16	79	0	5	3	4	12	0	39	14	21	74	165
10	Строительство	1	7	16	2	26	0	3	2	1	6	3	9	7	0	19	51
	Итого	6	99	136	40	281	1	31	51	22	105	5	86	105	50	246	632



Таблица 2.

Количество организаций, участвующих в разработке инновационных проектов Саратовской области (2011–2013 гг.)

№	Региональный кластер	Количество организаций, участвующих в разработке инновационных проектов в 2011 г.					Количество организаций, участвующих в разработке инновационных проектов в 2012 г.					Количество организаций, участвующих в разработке инновационных проектов в 2013 г.					
		ВПО (высш. проф. образ.)	Наука (научно-исслед. институты)	Организации промышленности и бизнеса	Индивидуальные предприниматели	Итого	ВПО (высш. проф. образ.)	Наука (научно-исслед. институты)	Организации промышленности и бизнеса	Индивидуальные предприниматели	Итого	ВПО (высш. проф. образ.)	Наука (научно-исслед. институты)	Организации промышленности и бизнеса	Индивидуальные предприниматели	Итого	
1	Нанотехнологии и метаматериалы (новые материалы)	6	1	3	-	10	4	2	3	-	9	4	1	5	-	10	29
2	Медицина	3	4	5	-	12	3	3	6	-	12	3	2	2	-	7	31
3	Лазерные технологии (фотоника)	1	-	4	-	5	2	-	4	-	6	1	-	2	-	3	14
4	Информационные технологии	6	1	5	-	12	5	1	3	-	9	6	1	3	-	10	31
5	Энергетика	4	-	3	-	7	3	-	1	-	4	6	-	6	-	12	23
6	Машиностроение	3	1	3	-	7	4	-	5	1	10	3	-	1	-	4	21
7	Электроника и приборостроение	3	2	3	-	8	2	1	6	-	9	4	-	6	-	10	27
8	Химия и биотехнологии	3	1	-	-	4	4	1	1	-	6	2	2	-	-	4	14
9	Агропромышленный комплекс	3	5	8	-	16	3	1	3	-	7	3	1	5	-	9	32
10	Строительство	4	-	3	-	7	2	-	4	-	6	5	-	1	-	6	19
	Итого	36	15	37	0	88	32	9	36	1	78	37	7	31	0	75	241



Согласно данным табл. 1 можно говорить, что в среднем за три предыдущих года более 46% всех проектов имеют опытно-конструкторские разработки, более 34% представлены в качестве научно-исследовательских работ.

Существенным недостатком является малое количество проектов, находящихся на стадиях идей и мелкого серийного производства, – около 20%, из которых только 1/10 часть находятся на стадии идей.

Для анализа количества организаций (см. табл. 2), участвующих в разработке инновационных проектов Саратовской области, в разрезе региональных кластеров все организации были классифицированы: на организации ВПО (институты, университеты, академии), науки (научно-исследовательские институты), организации промышленности и бизнеса, индивидуальных предпринимателей. Наиболее активными участниками разработок инновационных проектов являются вузы (около 44%) и организации промышленности и бизнеса (более 43%), менее активными – организации науки и индивидуальные предприниматели (около 13%).

Результаты

Проведенный анализ наглядно демонстрирует необходимость принятия соответствующих мер по изменению ситуации в сфере науки и инноваций Саратовской области.

Процесс управления ИПМС предполагает организацию и координацию его составляющих для достижения стратегических целей развития на мезоуровне. Процесс включает в себя две группы («выравнивание», «мониторинг и контроль»), состоящие из этапов идентификации, определения приоритетов, авторизации, управления и контроля выполнения проектов, программ и других работ [5].

Следовательно, все субъекты управления ИПМС способны организовать и координировать этапы данного процесса согласно представленной в табл. 3 схеме, которая учитывает все этапы управления ИПМС и конкретизирует функции субъектов управления.

Для осуществления процесса управления инновационным портфелем мезоэкономической системы рекомендуется привлечь Торгово-промышленную палату (ТПП), профильные министерства Правительства Саратовской области, бюджетные, внебюджетные и венчурные фонды.

Особую роль в этом процессе должна играть ТПП. Согласно сайту, она как структура, аккумулирующая деятельность всех участников

инновационного процесса на мезоуровне, может оказывать следующие услуги:

- консультации по созданию инновационных предприятий;
- выявление возможностей коммерциализации объектов интеллектуальной собственности;
- поиск инвесторов, партнеров для инновационных разработок;
- разработка, оформление и экспертиза инновационных проектов;
- формирование Реестра инновационных предложений, проектов;
- подбор инновационных технологических решений для предприятий Саратовской области [6].

Из всего вышесказанного следует, что реализация предложенной схемы управления ИПМС позволит:

- планировать совместную деятельность участников в рамках инновационного портфеля региона;
- находить решения различных бизнес-задач в области управления инновационными проектами и программами на мезоуровне;
- повысить качество взаимодействия государства, общества, бизнеса и науки при формировании и реализации государственной политики, развитии инструментов частно-государственного партнерства в определенной инновационной среде.

Список литературы

1. Жихарев К. Л. Портфель инноваций региона и проектное управление портфелем // Российский экономический интернет-журнал. 2012. № 1 (01.01.12–31.03.12). URL: <http://www.e-rej.ru/> (дата обращения: 20.12.2013).
2. Жихарев К. Л. Проектное управление развитием региональной инновационной системы. М. : Социум, 2011. 207 с.
3. Lim J. D. Regional Innovation System and Regional Development: Survey and Korea Case // Working Paper Series, Pusan National University. Vol. 2006, № 05. URL: <http://www.icsead.or.jp> (дата обращения: 21.12.2013).
4. Hofer C. W., Schendel D. E. Strategy Formulation : Analytical Concepts. St. Paul, Minn. : West Publ. Co, 1978. 488 p.
5. Project Management Institute. Standard for Portfolio Management, The. PMI, 2006. 79 p.
6. Инновации. Торгово-промышленная палата Саратовской области. URL: <http://www.sartpp.ru> (дата обращения: 18.04.2014).



Таблица 3

Схема управления инновационным портфелем мезоэкономической системы

Группа	«Выравнивание» (формирование портфеля)										«Мониторинг и контроль»	
	Идентификация проектов	Категоризация проектов	Оценка проектов	Отбор проектов	Определение приоритетов	Балансирование портфеля	Авторизация проектов	Пересмотр портфеля и составление отчетов	Стратегические изменения			
Процесс	<p>1. Мониторинг федеральных программ</p> <p>2. Конкретизация региональных программ и подпрограмм согласно кластерам</p> <p>3. Формирование структуры портфеля</p> <p>4. Поиск инновационных проектов согласно структуре портфеля</p> <p>5. Создание базы данных</p>	<p>1. Объединение проектов в однородные группы</p> <p>2. Определение размера ресурсов, сроков выполнения, привлекательности для клиентов, жизненного цикла проектов</p>	<p>1. Поиск скоринговой модели для количественной и качественной оценки компонентов портфеля</p> <p>2. Использование скоринговой модели</p> <p>3. Создание графического материала проведенного анализа</p> <p>4. Формирование рекомендаций для отбора проектов</p> <p>5. Оценка рисков</p>	<p>1. Формирование критериев отбора в соответствии со стратегией развития мезоэкономической системы</p> <p>2. Отбор компонентов согласно критериям по результатам оценки экспертов</p> <p>3. Формирование списка отобранных проектов</p>	<p>1. Ранжирование компонентов портфеля</p> <p>2. Систематизация компонентов портфеля по приоритету</p>	<p>1. Группировка компонентов по взаимосвязи и достижению целей</p> <p>2. Расчет и планирование ресурсов для возможного осуществления проектов в соответствии с приоритетами</p>	<p>1. Формализация (авторизация) решений по компонентам</p> <p>2. Распределение ролей и ответственности за управление портфелем</p> <p>3. Создание плана коммуникации при управлении портфелем</p> <p>4. Выделение и распределение ресурсов для компонентов</p> <p>5. Определение ожидаемых результатов</p>	<p>1. Изучение промежуточных результатов проектов</p> <p>2. Составление отчетов и обзоров функционирования портфеля</p> <p>3. В случае необходимости проведение реприоритизации и перераспределение ресурсов</p>	<p>1. Частичный или полный отказ от ранее принятых решений в отношении компонентов портфеля, если изменятся стратегические цели мезоэкономической системы под воздействием внешних факторов</p>			
Функция												
Ответственные организации	Минпромэнерго, ТПП области	ТПП области	Минэкономразвития, ТПП области	Минпромэнерго, Минэкономразвития, ТПП области	Минпромэнерго, Минэкономразвития области	Минпромэнерго, Минэкономразвития, ТПП области	Минпромэнерго, Минэкономразвития, ТПП области, бюджетные, внебюджетные, инвестиционные, венчурные фонды, посевные и стартовые фонды	Минпромэнерго, Минэкономразвития, ТПП области	Минпромэнерго, Минэкономразвития, ТПП области			



Analysis and Control Scheme Innovative Portfolio Meso-economic Systems (on the Example of Saratov Region)

A. P. Plotnikov

Yuri Gagarin State Technical University of Saratov,
77, Politechnicheskaya, Saratov, 410054, Russia

O. V. Krasnova

Yuri Gagarin State Technical University of Saratov,
77, Politechnicheskaya, Saratov, 410054, Russia
E-mail: krasnovaov760831@mail.ru

Introduction. Relevance of studying the problems of managing the innovation portfolio meso system driven by the need of forming a supportive innovation environment at the meso level. **Theoretical analysis.** In domestic and foreign works on the theory and methodology of project management on the management of particular importance to the innovative portfolio of projects at the meso level. State of these studies reveals new trends in the meso system. Talking about learning innovative portfolio mesoscale, the researchers noted the need to measure it in the context of territorial-cluster structure, life cycle technologies, resources, etc. **Empirical analysis.** The article presented and substantiated structuring innovative portfolio meso system on cluster basis of the example of the Saratov region, which required a quantitative analysis of regional clusters of innovative projects in stages of development in the Saratov region in 2011–2013. and analysis of the number of organizations involved in the development of innovative projects Saratov region for 2011–2013. **Results.** Due to the analytical, identified problems in an innovative portfolio of Saratov region, and propose a scheme of management of innovation portfolio at the meso level according to the steps of the process of «leveling» (portfolio formation) and «monitoring and control».

Key words: innovations, innovative portfolio, project, mesoeconomic system, innovative environment, cluster.

References

1. Zhikharev K. L. Portfel' innovatsii regiona i proektnoe upravlenie portfelem (Innovation Portfolio region and project portfolio management). *Rossiiskii ekonomicheskii internet-zhurnal* (Russian Economic online magazine). 2012. no. 1 (01.01.12–31.03.12). Available at: <http://www.e-rej.ru> (accessed 20 December 2013).
2. Zhikharev K. L. *Proektnoe upravlenie razvitiem regional'noi innovatsionnoi sistemy* [Project managing the development of the regional innovation system]. Moscow, Socium Publ., 2011. 207 p.
3. Lim J. D. Regional Innovation System and Regional Development: Survey and Korea Case. *Working Paper Series, Pusan National University*. Vol. 2006, no. 05. Available at: <http://www.icsead.or.jp/> (accessed 21 December 2013).
4. Hofer C. W., Schendel D. E. *Strategy Formulation: Analytical Concepts*. St. Paul, Minn., West Publishing Co, 1978. 488p.
5. Project Management Institute. Standard for Portfolio Management, The. PMI, 2006. 79 p.
6. Innovatsii. Torgovo-promyshlennaia palata Saratovskoi oblasti (Innovation. Chamber of Commerce of the Saratov region). Available at: <http://www.sartpp.ru/> (accessed 18 April 2014).

УДК 338.24:338.45:664

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПО ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ МОЛОЧНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА

Е. А. Андриянова

аспирант кафедры финансов и кредита,
Саратовский государственный аграрный университет
E-mail: elena_spark71@mail.ru



Введение. В современных условиях важное значение для любого предприятия имеет непрерывное совершенствование системы управления предприятиями молочнопродуктового подкомплекса (далее – МПП). Эффективная система управления предприятиями МПП позволяет повысить производительность предприятия в целом и способствовать его развитию. При этом необходимо учитывать два момента: рациональное

использование ресурсов и максимальное удовлетворение личных и общественных потребностей населения. Основываясь на этом, мы предлагаем алгоритм и методику оценки экономической эффективности системы управления и в целом предприятия молочнопродуктового подкомплекса. **Теоретический анализ.** В работе исследованы существующие методики по оценке экономической эффективности системы



управления и в целом предприятия молочнопродуктового подкомплекса, дан их критический анализ, выявлены общие показатели для всех исследованных методик. **Результаты.** На основе проведенных исследований были разработаны алгоритм и методика оценки экономической эффективности системы управления и в целом предприятия молочнопродуктового подкомплекса.

Ключевые слова: молочнопродуктовый подкомплекс, управление предприятием, эффективное развитие, экономическая эффективность, методики оценки эффективности.

Введение

В современных условиях отсутствует единое мнение по выявлению критерия эффективности общественного производства. В отечественной экономической литературе излагаются различные мнения по этому вопросу. Так, одна из групп ученых-экономистов утверждает правомерность единого критерия, дополненного системой показателей. Мы поддерживаем их. Ряд других ученых-экономистов придерживаются точки зрения единого критерия, выраженного в конечном счете единым показателем. Третья группа ученых-экономистов являются сторонниками системы критериев. Исходя из системной концепции, в основу выбора критерия эффективности общественного производства необходимо закладывать принцип соразмерности эффекта и затрат, т.е. когда при наименьших затратах достигается максимально возможный эффект.

Теоретический анализ

Изучая специфические особенности эффективности управления предприятиями молочнопродуктового подкомплекса (далее – МПП), следует учитывать специфику эффективного развития МПП в настоящее время, в условиях развития конкуренции и рынка, как интегрированной системы.

На эффективность развития предприятий МПП влияют четыре группы факторов: ресурсные, экономические, организационные, политические и правовые [1, с. 16].

Система показателей, позволяющих оценить эффективность управления предприятиями МПП, в работах различных экономистов отличается структурой показателей. При этом система показателей характеризуется натуральными показателями и коэффициентами.

Анализ методик оценки эффективности управления предприятиями МПП позволил выделить ряд показателей, которые являются общими для большинства:

- 1) плотность поголовья коров в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, гол.;
- 2) среднегодовой надой на одну корову, кг;
- 3) производство молока в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий;

4) произведено молока всего, тыс. ц за 1 чел.-ч, ц;

5) затраты труда на 1 ц молока, чел.-ч;

6) расход кормов на 1 ц молока, ц корм. ед.;

7) себестоимость 1 ц молока, руб.;

8) цена реализации молока, руб./ц;

9) выручка от реализации молока (млн руб., ц);

10) прибыль от реализации молока, млн руб.;

11) уровень рентабельности производства молока, %.

При этом данную систему показателей экономист В. М. Зимнякова [2, с. 29] дополняет следующими:

1) расход кормов по дойному стаду, тыс. ц к. ед.;

2) затраты на корма, млн руб.;

3) себестоимость 1 ц корм. ед., руб.;

4) всего производственных затрат, млн руб.;

5) всего затрат на производство и реализацию молока, млн руб.;

6) количество реализации, тыс. ц.

Наиболее интересными с точки зрения реализации системного подхода к оценке эффективности нам представляются методики, изложенные в работах М. С. Юрковой, Л. С. Буценко, Г. В. Савицкой, А. В. Шибайкина, Т. В. Пахомовой и ряда других.

Л. С. Буценко считает, что показателями экономической эффективности управления следует считать: объем производства продукции и реализации молока в текущих и сопоставимых ценах; надой на одну корову; себестоимость и затраты труда; прибыль и уровень рентабельности; срок окупаемости инвестиций; приведенные затраты [1, с. 46].

М. С. Юркова [2] выделяет следующие показатели: продуктивность коров молочного стада; качество молока и молочной продукции; ритмичность и степень выполнения договорных отношений; коэффициент загрузки производственных мощностей на перерабатывающих предприятиях; себестоимость отдельных видов продукции; оборотность оборотных средств.

При этом к специфическим показателям результативности управленческого труда М. С. Юркова относит объем валовой продукции, прибыли или чистого дохода на одного работника управления; объем на тысячу рублей затрат на управление. Далее необходимо отметить, что при оценке эффективности управления предприятием автором также учитываются социально-психологические показатели: психологический климат в коллективах предприятий; общий уровень культуры управления; соотношение заработной платы и минимального прожиточного минимума в целом по стране, в регионе, районе; жизненные



условия персонала. При этом важное значение играют мотивация персонала, авторитетные данные руководства, личностная самооценка работника.

В методике М. С. Юрковой к основным показателям эффективности управления в МПП Саратовской области [2, с. 105–110] следует отнести следующие: доля затрат на управление в сумме общих затрат объекта; в общей численности занятого персонала – доля управленческого персонала; удельный вес затрат на управление; темп изменения удельного веса затрат на управление; коэффициент стабильности кадров; темп изменения коэффициента стабильности кадров; доля затрат на одного работника из числа общих затрат; темп роста доли затрат на одного работника из числа общих затрат производственной деятельности; темп роста производительности труда по трудоемкости; коэффициент, позволяющий оценить эффективность производственной деятельности; показатель, характеризующий эффективность управления объектом.

На наш взгляд, методика М. С. Юрковой позволяет наиболее точно определить показатели эффективности управления предприятиями МПП Саратовской области при оценке эффективности. Несмотря на то, что учет социально-психологических показателей имеет существенный недостаток, так как осуществляется в сравнительной оценке между отдельными сельскохозяйственными предприятиями, а не в целом подкомплекса, данная методика позволяет провести диагностику системы.

Методика Т. В. Савченко представляет систему показателей, которая состоит из трех основных групп и характеризует, во-первых, эффективность элементов системы управления, во-вторых, организацию процессов управления, в третьих – эффективность системы управления [3, с. 276–290].

Так, первая группа характеризует эффективность элементов системы управления и включает следующие показатели:

– кадры руководителей и специалистов: состав кадров руководителей и специалистов по квалификации, стажу работы; уровень организации целевой учебы, повышение квалификации и подготовки кадров; стабильность кадров и их продвижение; загруженность отдельных категорий работников;

– информацию: полноту информационных потоков; соотношение форм обеспечения информацией; экстенсивное и интенсивное использование информационных массивов; интенсивность информационных потоков; прямолинейность, непрерывность потоков информации;

– технику управления: уровень технической оснащенности труда различных категорий управленческих работников.

Вторая группа, характеризующая организацию процессов управления, включает следующие показатели: плотность управленческих циклов; прямолинейность процессов управления; пропорциональность и ритмичность загрузки отдельных подразделений аппарата управления; уровень централизации функций управления; специализацию отдельных подразделений аппарата управления; развитость и устойчивость информационных связей; полноту реализации функций управления.

Третья группа показателей описывает эффективность системы управления: экономичность организации управления; эффективность функционирования отдельных структур; эффективность деятельности линейных руководителей и системы управления в целом [4].

Итак, методика Т. В. Савченко определяет необходимые показатели, рекомендуемые для использования при исследовании и оценке системы управления на любом уровне иерархии, что дает возможность оценить эффективность управления предприятиями МПП. На наш взгляд, данная методика наиболее полно позволяет определить эффективность управления предприятием, однако она имеет несколько недостатков: во-первых, в первой группе показателей при оценке кадров руководителей и специалистов не учитывается мотивация персонала, также при оценке техники управления представленный показатель является недостаточным; во-вторых, серьезная доработка требуется по группе «Показатели, характеризующие эффективность системы управления».

Экономист И. Г. Ушачев предлагает три показателя эффективности управления: общие, частные и локальные. К общему показателю относится достижение объектом управления поставленных целей при минимальных затратах; к частным показателям – экономичность системы управления и результативность управленческого труда, к локальным – оптимальность, надежность и оперативность системы управления [5, с. 288–289]. Необходимо отметить полезность специфических показателей результативности управленческого труда (объем прибыли или чистого дохода на 1 работника управления, на 1000 рублей затрат на управление, объем валовой продукции). Для оценки методики экономичности аппарата управления высчитывают долю расходов на оплату труда управленческих работников в общем фонде зарплаты, удельный вес его работников в общей численности персонала, долю затрат на управление в общей сумме затрат на управление и на производство продукции, в



том числе по сравнению с однотипными хозяйствами [5, с. 288–289].

По методике Г. В. Савицкой [6] можно выделить три подгруппы показателей экономической эффективности управления МПП: первая – технологическо-производственные показатели; вторая – валовое производство молока в расчете на 1 ц кормовых единиц; третья – сумма прибыли в МПП. Третья подгруппа зависит от первых двух и выполняет функцию синтезирующего аппарата. В первой подгруппе характерными показателями выступают: среднесуточный прирост живой массы скота, удой молока на 1 корову, живая масса скота при реализации на мясо и валовой прирост живой массы скота на среднегодовую голову. Во второй подгруппе рассматривается использование в отрасли производственных затрат на единицу: 1 рубль и 1 чел./час. Важнейшим описанием результативных показателей выступают факторные, в частном виде, т.е. в суммарном выражении прибыли. Себестоимость продукции влияет на сумму прибыли – чем ниже себестоимость продукции, тем выше эффективность использования производственных ресурсов и больше сумма прибыли. В третьей подгруппе производится расчет суммы прибыли на 1 среднегодовую корову, на 1 рубль производственных затрат и на 1 ц кормовых единиц.

Основным недостатком методики Г. В. Савицкой является неполный учет всех показателей, таких как рентабельность; экономическая эффективность капитальных вложений, материальные ресурсы, использование труда, использование основных производственных фондов; эффективность использования оборотных средств и т.п.

В. В. Невзгоднов [7, с. 16–17] рассматривает следующие показатели оценки эффективности управления процессами сельскохозяйственного предприятия:

1) общее управление процессами: выручка в расчете на 1 га, тыс. руб.; выручка в расчете на 1 работника, тыс. руб.; прибыль в расчете на 1 га, тыс. руб.; прибыль в расчете на 1 работника, тыс. руб.; средняя заработная плата, тыс. руб.; площадь пашни в расчете на 1 работника, га; удельный вес накладных расходов, %;

2) управление финансовыми процессами – коэффициенты финансового состояния: финансирования, финансовой независимости и устойчивости; коэффициенты платежеспособности (ликвидности): абсолютной, быстрой, текущей; коэффициенты рентабельности: производства, продаж, активов;

3) управление процессами снабжения: уровень использования (загрузки) земельных угодий и технических ресурсов, %; средний уровень технической готовности, %; энергоос-

нащенность, л.с.(кВт)/га; энерговооруженность, л.с.(кВт)/чел.; удельный вес площадей, обрабатываемых по ресурсосберегающим технологиям с применением органических и минеральных удобрений, %;

4) управление производственными процессами: урожайность культур, ц/га; прямые затраты в расчете на 1 га, тыс. руб.; продуктивность животных, ед. прод./гол.; прямые затраты в расчете на 1 гол., тыс. руб.; показатели качества продукции;

5) управление процессами сбыта продукции: цены реализации продукции, руб./ед.; уровень товарности, %; выручка в расчете на 1 га пашни, тыс. руб.; выручка в расчете на 1 га посева культуры, тыс. руб.; выручка в расчете на 1 голову животных по отраслям животноводства, тыс. руб.

Основной недостаток методики В. В. Невзгоднова заключается в том, что использование показателей осуществляется в сравнительной оценке между отдельными сельскохозяйственными предприятиями, а не в целом подкомплекса, но при этом данная методика позволяет провести диагностику системы управления сельскохозяйственным предприятием и определить проблемные зоны и процессы.

Все предлагаемые показатели являются относительными, что позволяет использовать их для сравнительной оценки эффективности управления сельскохозяйственными предприятиями различных размеров и организационно-правовых форм, но схожими по условиям функционирования и производственному направлению. Главная функция предлагаемых показателей – это проведение точной диагностики системы управления сельскохозяйственным предприятием и выявление ее проблемных зон и процессов, что дает возможность выявлять главные резервы повышения эффективности и разрабатывать стратегические и оперативные мероприятия по их мобилизации и внедрению соответствующих инноваций.

Экономист З. М. Макашева для исследования системы управления предприятием предлагает использовать показатели экономической, технологической и территориальной обособленности [8]. Так, показатель экономической обособленности представляет собой отношение объема условно чистой продукции анализируемого подразделения к объему валовой продукции. Этот показатель дает четкое представление о величине затрат, применяемых на изучаемом предприятии.

Показатель технологической обособленности определяется как отношение объема товарной продукции подразделения сельскохозяйственного предприятия, выступающего готовой продукцией этого предприятия, к объему валовой продукции последнего [2]. Чем меньше значение



этого показателя (малая обособленность), тем больше зависимость данного производственного подразделения от процесса функционирования системы в целом.

Показатель территориальной обособленности интерпретирует расстояние от центра управления системы до границы производственной системы. Этот показатель представляет одну из характеристик объекта управления, активно влияющих на уровень централизации управления. В случае если значение территориальной обособленности равно нулю, создаются условия для максимальной централизации управления.

Таким образом, по методике З. М. Макашевой рассмотренные показатели характеризуют производственно-хозяйственную структуру системы, позволяют дать оценку целесообразности состава и взаимодействия производственных подразделений и разработать предложения по совершенствованию данных подразделений, изменению их статуса и т.п., что определяет основу совершенствования систем управления.

В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов, И. Е. Халявка [5, с. 375] предлагают следующую систему показателей: во-первых, это показатели (за полугодие, квартал, месяц) выполнения финансового плана, планов производства и реализации продукции, использования трудовых, материальных и денежных ресурсов; во-вторых, при выборочном анализе, когда рассматриваются по определенному признаку показатели отстающих и передовых звеньев и бригад, а при сплошном анализе исходные данные определяют объект анализа в целом; в-третьих, экономический анализ описывает методику проделанного анализа, главным приемом которого является сравнение показателей; в-четвертых, влияние факторов частных показателей на обобщающие в производственно-хозяйственной деятельности предприятия – используется способ элиминирования или исключения, при котором применяются индексный метод, метод исчисления разницы и приемы цепных подстановок; в-пятых, другим приемом элиминирования является исчисление разницы, другими словами, рассчитывается разница между частными показателями и анализируется ее влияние на величину обобщающего показателя при сохранении неизменными других частных показателей; в-шестых, в анализе финансово-хозяйственной деятельности применяются приемы балансовых расчетов и балансовых увязок, а именно при анализе использования трудовых ресурсов, кормов, продукции и движения поголовья скота; в-седьмых, применяется прием перерасчета плановой величины для исчисления перерасхода или экономии денежных, трудовых и материальных затрат на производство продук-

ции; в-восьмых, используется прием детализации показателей (здесь главным фактором выступает себестоимость продукции, где путем дальнейшей детализации ее составных частей можно выявить причины высоких затрат и наметить пути их снижения); в-девятых, для сопоставимости показателей часто используют разные коэффициенты перевода физических единиц в условные; в-десятых, применяется использование средневзвешенных величин при расчете себестоимости продукции, производительности труда, рентабельности и других показателей; процентов – для сравнения фактических данных с плановыми и выявления разных структур (товарной продукции, многолетних насаждений и т.д.); индексов – для установления темпов роста производства продукции и изменения показателей в динамике за ряд лет.

Обобщая данную систему показателей, согласимся с мнением авторов, что наряду с перечисленными традиционными приемами при анализе следует применять методы математической статистики, математические методы. Они позволяют повышать точность и оперативность расчетов, особенно при изыскании резервов производства, изучать наиболее сложные организационно-экономические вопросы. Для этого изобретают модель математического характера какого-либо процесса и решают задачу, определяя единый оптимальный вариант при заданных условиях.

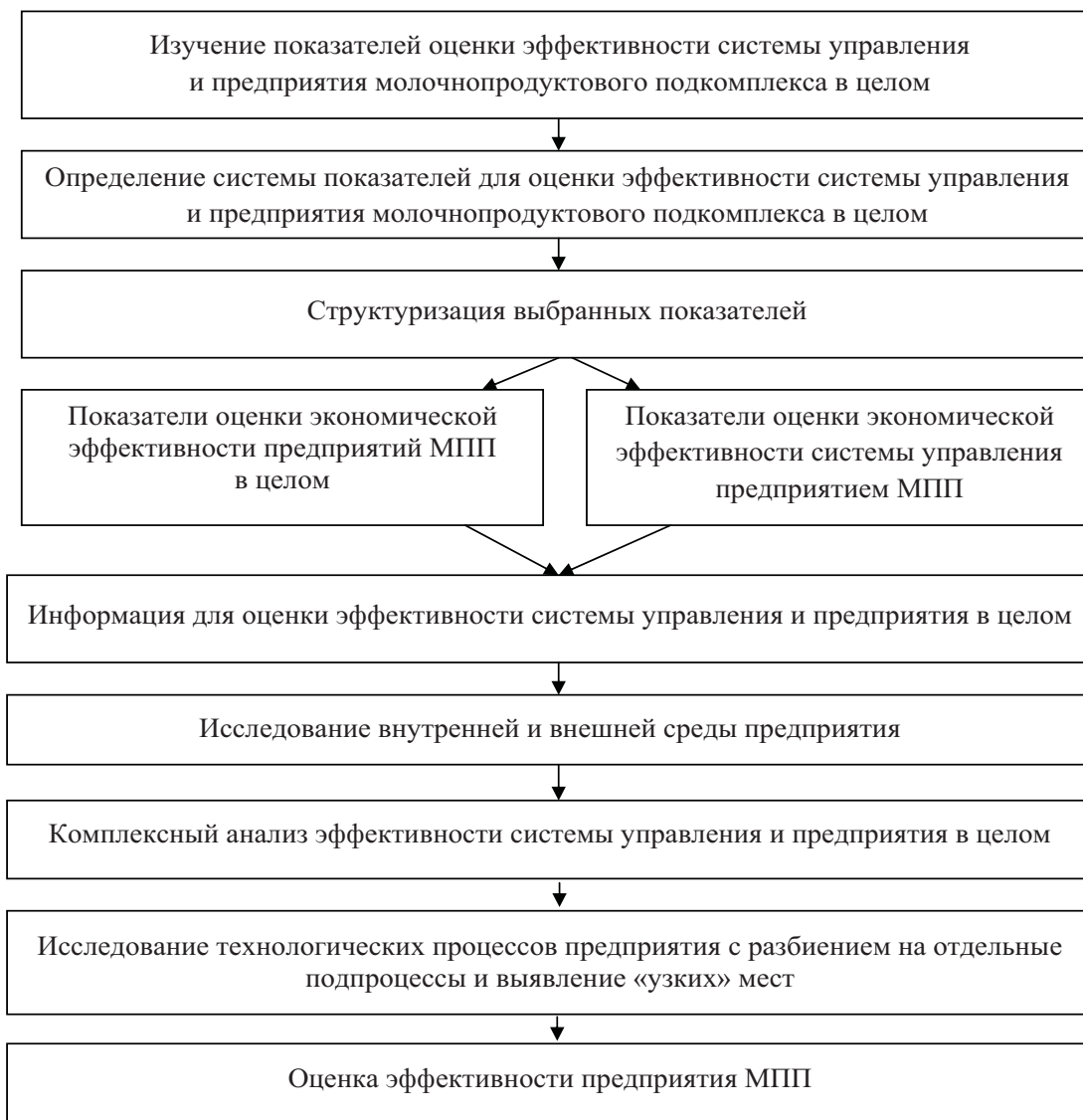
Результаты

Мы придерживаемся мнения, что необходимо использовать единый критерий эффективности и систему показателей для оценки экономической эффективности управления предприятиями молочнопродуктового подкомплекса. Основываясь на этом, предлагаем следующий алгоритм оценки экономической эффективности системы управления и в целом предприятия молочнопродуктового подкомплекса (рисунок).

На базе этого мы предлагаем методику оценки экономической эффективности системы управления и в целом предприятия молочнопродуктового подкомплекса. Мы считаем, что при оценке эффективности предприятий МПП, как и сельского хозяйства в целом, определяющим является рациональное использование продуктов при полном удовлетворении личных и общественных потребностей населения.

Необходимо отметить, что систему оценки эффективности системы управления и предприятием в целом молочнопродуктового подкомплекса можно разделить на две группы:

- 1) оценка экономической эффективности предприятий МПП в целом;



Алгоритм оценки экономической эффективности системы управления и в целом предприятия молочно-продуктового подкомплекса

2) оценка экономической эффективности системы управления предприятием МПП.

На наш взгляд, предложенная классификация факторов, влияющих на эффективное управление предприятиями МПП, предложенная Л. С. Буценко, является экономически верной, и если ее заложить в систему показателей оценки экономической эффективности системы управления и в целом предприятия молочнопродуктового подкомплекса и разработать показатели, позволяющие оценить каждую группу факторов, то это позволит достигнуть цели.

Таким образом, мы предлагаем следующие группы показателей.

1. Оценка экономической эффективности предприятий МПП в целом:

1) ресурсные показатели:

- конкретные показатели по деятельности предприятий МПП;
 - показатели по оценке земельных ресурсов предприятий МПП;
 - показатели оценки различных видов ресурсов предприятий МПП;
 - показатели оценки научно-технического потенциала предприятий МПП;
- 2) экономические показатели:
- общие показатели, характеризующие результативность деятельности сельскохозяйственного предприятия;
 - показатели по оценке интеграции и кооперации предприятий МПП;
 - показатели, описывающие экономические отношения предприятий МПП;
 - показатели, способствующие экономическому стимулированию развития предприятий МПП;



– показатели рентабельности и ликвидности предприятий МПП.

2. Оценка экономической эффективности системы управления предприятием МПП:

1) показатели по организационно-производственной структуре;

2) показатели оценки эффективности применяемых технологий управления предприятиями МПП и организации труда;

3) показатели оценки системы управления предприятиями МПП;

4) показатели по оперативному управлению, контролю, маркетингу и логистике;

5) показатели по оценке подготовки и переподготовки кадров и системы непрерывного обучения сотрудников.

Список литературы

1. Буценко Л. С. Повышение эффективности производства молока и молочной продукции (теория и практика) : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2008. 46 с.

2. Юркова М. С. Стратегия повышения эффективности управления молочно-продуктовым подкомплексом АПК региона : на примере Саратовской области : дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2004. 209 с.

3. Савченко Т. В. Управление сельскохозяйственным производством региона : теория, методология, практика : дис. ... д-ра экон. наук. Воронеж, 2010. 358 с.

4. Таймасханов З., Исраилов М. Кадровый потенциал сельского хозяйства региона // АПК : экономика, управление. 2013. № 2. С. 26–29.

5. Нечаев В. И., Парамонов П. Ф., Халывка И. Е. Экономика предприятий АПК : учеб. пособие. СПб., 2010. 464 с.

6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд., перераб. и доп. М., 2007. 512 с.

7. Невзгоднов В. В. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе процессного управления предприятиями (на примере Самарской области) : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2013. 25 с.

8. Макашева З. М. Исследование систем управления : учеб. пособие М., 2008. 176 с.

Methodological Evaluation of Economic Efficiency of Enterprises Management Daily Product Subcomplex

E. A. Andriyanova

Saratov State Agrarian University,
1, Teatralnaya ploschad, Saratov, 410012, Russia
E-mail: elena_spark71@mail.ru

Introduction. In modern conditions essential for any enterprise is the continuous improvement of the system of enterprise management daily product subcomplex (next – MPP). Effective enterprise management system improves the efficiency of MPP business as a whole and contribute to its development. It is necessary to take into account two things: the rational use of resources and maximum satisfaction of personal and social needs of the population. On this basis, we propose an algorithm and methodology for assessing the economic efficiency of control systems and, in General, the enterprises daily product subcomplex. **Theoretical analysis.** The existing methods are investigated to assess the economic efficiency of enterprises management daily product subcomplex, given their critical analysis, identified common indicators for all the investigated techniques. **Results.** Based on research developed the algorithm and methodology to assess the effectiveness of the control system and the enterprise as a whole daily product subcomplex.

Key words: daily product subcomplex, enterprise management, effective development, economic efficiency, evaluation of the effectiveness of the techniques.

References

1. Butsenko L. S. *Povyshenie effektivnosti proizvodstva moloka i molochnoi produktii (teoriia i praktika)* [Improving the efficiency of production of milk and dairy products (theory and practice). Dr. econ. sci. thesis diss.] Moscow, 2008. 46 p.

2. Jurkova M. S. *Strategiia povysheniia effektivnosti upravleniia molochno-produktovym podkompleksom APK regiona: na primere Saratovskoi oblasti* [Strategy for improving the management efficiency dairy product sub agribusiness in the region: the case of the Saratov region. Cand. econ. sci. diss.]. Saratov, 2004. 209 p.

3. Savchenko T. V. *Upravlenie sel'skokhoziaistvennym proizvodstvom regiona: teoriia, metodologiia, praktika.* [Management of agricultural production in the region: theory, methodology, practice. Dr. econ. sci. diss.]. Voronezh, 2010. 358 p.

4. Taymaskhanov Z., Israilov M. Kadrovyyi potentsial

sel'skogo khoziaistva regiona [Personnel potential of agriculture in the region]. *APK: ekonomika, upravlenie* [AIC: economics, management], 2013, no. 2, pp. 26–29.

5. Nechaev V. I., Paramonov P. F., Khalyavka I. E. *Ekonomika predpriatii APK* [Economics of agricultural enterprises]. St.-Petersburg, 2010. 464 p.

6. Savitskaya G. V. *Analiz khoziaistvennoi deiatel'nosti predpriatii* [Analysis of the economic performance of an enterprise. 4th ed., rev. and add.]. Moscow, 2007. 512 p.

7. Nevzgodov V. V. *Povyshenie effektivnosti sel'skokhoziaistvennogo proizvodstva na osnove protsessnogo upravleniia predpriatiiami (na primere Samarskoi oblasti)* [Improving the efficiency of agricultural production on the basis of the process of management of enterprises (Samara region). Dr. econ. sci. thesis diss.]. Moscow, 2013. 25 p.

8. Makasheva Z. M. *Issledovanie sistem upravleniia* [Research management systems]. Moscow, 2008. 176 p.

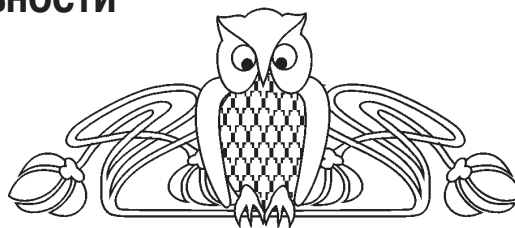


УДК 658.51 (075.8)

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

И. А. Рахманина

кандидат экономических наук, доцент кафедры
прикладной экономики и управления инновациями,
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: rahmaninaia@mail.ru



Введение. В современных условиях хозяйствования, когда деятельность субъектов осуществляется в условиях риска и систематически растущей неопределенности, рассмотрение вопросов оптимального управления производственно-сбытовой деятельностью с использованием концептуальных основ логистики становится первоочередной задачей в процессе функционирования сложных систем и принятии управленческих решений. **Теоретический анализ.** Для повышения эффективности функционирования производственно-сбытовой деятельности (ПСД) хозяйствующих субъектов необходимо учитывать ее свойства, а именно: целостность, сложность иерархической структуры, сложные информационные процессы, множественность целей, динамичность процессов, многофункциональность, инерционность. Логистическое управление ПСД предполагает оптимизацию ее структуры, построение эффективных коммуникаций между ее элементами и внешней средой, оптимизацию всех бизнес-процессов в рамках соответствующей деятельности с целью минимизации затрат, сведения к минимуму коммерческих рисков и учет всей совокупности факторов в управляемой системе, способных оказывать существенное влияние на функционирование всех системных процессов. **Результаты.** Результатом применения предложенной модели управления производственно-сбытовой деятельностью логистической системы является достижение производственно-технологической, финансово-экономической, социально-экологической и информационно-организационной эффективности, что приведет к повышению конкурентоспособности логистической системы в целом.

Ключевые слова: оптимизация производственно-сбытовой деятельности, логистическое управление, логистическая система, эффективность.

Введение

В настоящее время отечественная промышленность пытается выжить в жестких условиях, обусловленных низкой производительностью, недостаточными инвестициями, устаревшим оборудованием, жесткой конкуренцией, сокращением платежеспособного спроса, который характеризуется измельченностью и эластичностью потребности в материальных ресурсах, стохастическими структурными изменениями в номенклатуре и объемах производства потребляемых средств, что предопределяет объективную необходимость поиска возможных путей по повышению устойчивости бизнеса, а также оптимизации расходов и всех бизнес-про-

цессов, связанных с производственно-сбытовой деятельностью (ПСД) хозяйствующих субъектов.

Таким образом, в современных условиях быстро меняющейся внешней среды традиционные принципы и технологии управления ПСД не могут обеспечить реализации достижения ею максимальной эффективности, что предопределяет использование концептуальных основ логистики для эффективной организации производственно-сбытовой деятельности. Таким образом, отмеченное выше обуславливает особое социально-экономическое значение логистического управления ПСД промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования, позволяющее создать устойчивые конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе и получить дополнительный финансово-экономический эффект за счет активизации заключенного в логистике потенциала.

Теоретический анализ

Анализ научной литературы по проблеме оптимизации ПСД и ее логистической поддержки показал, что данная проблема получила достаточно широкое освещение в научных трудах отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Однако вопросы повышения эффективности ПСД предприятий с использованием концепций гибкого логистического управления остаются по-прежнему актуальными и недостаточно изученными.

Изучение концепций гибкого логистического управления имеет исключительно важное значение при проектировании и исследовании логистических систем (ЛС) в целях повышения их эффективности и качества, улучшения процессов, протекающих в них, выявления методологии их создания и перспектив развития. Логистическое управление ПСД предполагает оптимизацию ее структуры, построение эффективных коммуникаций между ее элементами и внешней средой, оптимизацию всех бизнес-процессов в рамках соответствующей деятельности с целью минимизации затрат и сведения к минимуму коммерческих рисков.



Производственно-сбытовую деятельность как сложную систему характеризуют свойства целостности, сложность иерархической структуры, сложные информационные процессы, множественность целей, динамичность процессов, многофункциональность, инерционность. ПСД имеет свою специфику, что предъявляет к методам описания процессов интегрированного управления ею особые требования, основными из которых являются: оптимальность управления, направленная на поддержание текущего оптимального планового режима; многокритериальность процессов и возможность введения приоритетов локальных критериев; многомерность модели управления; органическая стыковка по времени принятия управленческих решений и

фазы планирования; многоуровневый характер управления; учет возможностей замены ресурсов; отражение влияния изменения технологической структуры объектов управления на алгоритм управления; динамичность характеристик процессов управления и планирования [1, 2].

На рис. 1 показана структурная схема ПСД промышленного предприятия, внутренние и внешние связи которой представлены в виде материальных, информационных и решающих связей. Однако следует отметить, что для разработки и управления ПСД промышленного предприятия необходимо рассмотрение особенностей организационной структуры, соподчинения и роли компонентов, их рассредоточенность, что не отражено на рис. 1.

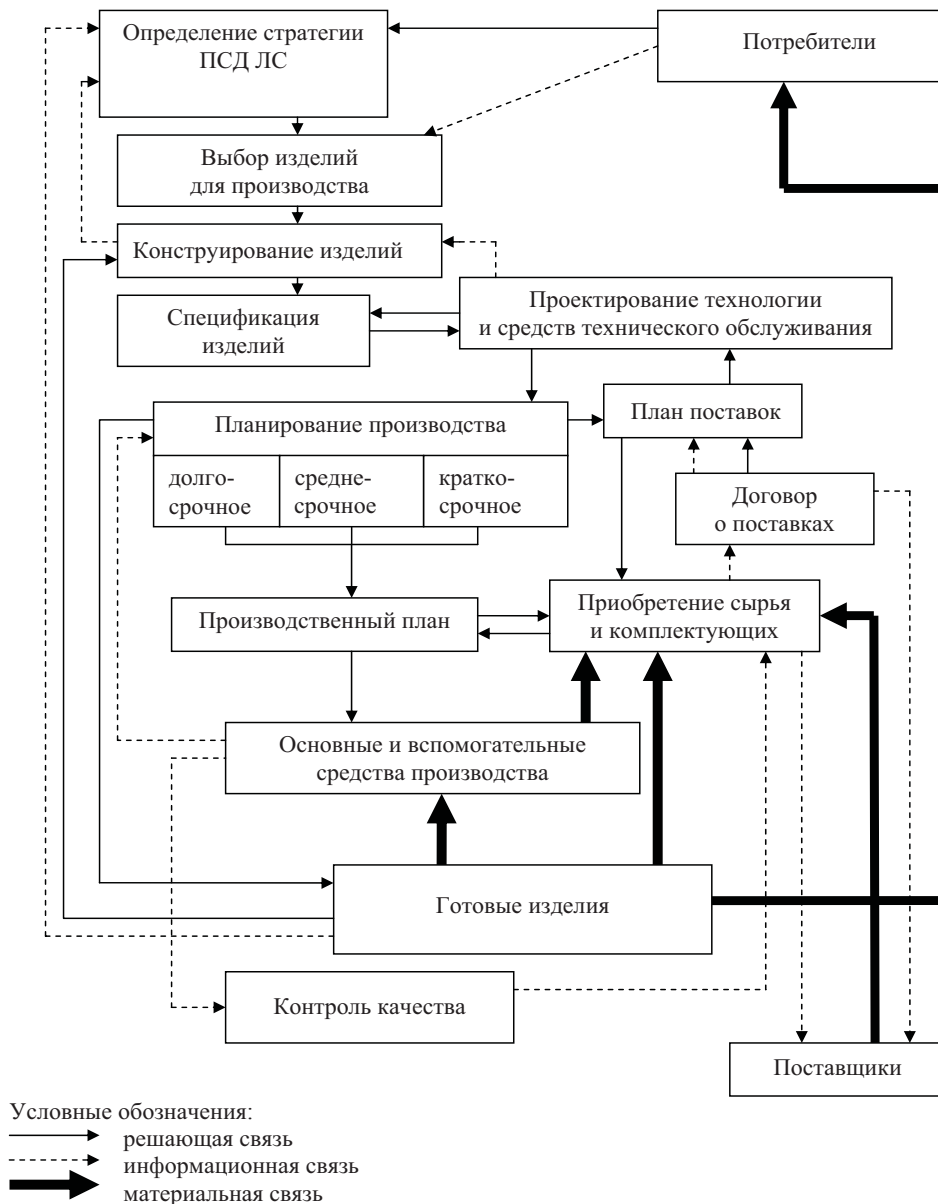


Рис. 1. Структурная схема производственно-сбытовой деятельностью логистической системы



Таким образом, автор считает, что обеспечение эффективного функционирования ПСД промышленного предприятия требует экономически грамотного управления, которое во многом определяется разработанной моделью управления ею. В свою очередь, модель управления должна учитывать тесную взаимосвязь между протекающими процессами при осуществлении ПСД, ее системой управления и результатами ее деятельности. Изменение одного из этих компонентов существенно влияет на два других.

Автор предлагает рассмотреть модель управления ПСД ЛС, входные параметры которой носят случайный характер, а выходные характеристики должны строго соответствовать поставленным целям и задачам (рис. 2). Для достижения поставленной цели – повышения эффективности ПСД ЛС – необходимо провести исследование внутренних и внешних условий функционирования ЛС для выявления факторов, оказывающих влияние на эффективность работы. Далее необходимо провести прогноз спроса и параметров ЛС, определив методологию (метод) прогнозирования, а также провести всестороннюю комплексную диагностику производственно-сбытовой деятельности ЛС для принятия оптимальных управленческих решений. Практика показывает, что несоответствие значений фактического и планируемого в основном вызвано ошибками при передаче данных, недостатком информации и знаний, неточностью прогнозов, неопределенностью спроса, при которой существует неоднородность данных о спросе в различные моменты времени, что может затруднять определение тенденций изменений среды.

Кроме того, возникновение рассогласования в результате оценки фактических и плановых параметров может быть связано не только с воздействием внешних возмущений, но и в результате изменения внутренних параметров состояния ЛС. Логистический регулятор формирует управляющие воздействия, которые должны стремиться свести рассогласование к нулю с учетом ресурсных, рыночных, технологических и организационных ограничений, а также с учетом величины рассогласования. Как известно, на различных этапах производственно-сбытового процесса могут возникать «узкие места», которые затрудняют дальнейшее эффективное функционирование ЛС. При этом определяются альтернативные направления управляющего воздействия с учетом существующих ограничений и возможностей ЛС.

По нашему мнению, по признаку времени можно выделить потенциальные и неиспользованные возможности логистической системы (см. рис. 2). Неиспользованные возможности

– это упущенные возможности повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности относительно плана или НТП за прошедшие промежутки времени. Потенциальные возможности – возможности логистической системы осуществлять в будущем производство товаров и услуг, получать прибыль, которые, в свою очередь, можно разделить на текущие и перспективные в зависимости от срока, в течение которого выявленные возможности могут быть мобилизованы. Текущие (быстрореализуемые) возможности – это возможности, которые могут быть реализованы в течение года. Перспективные же возможности можно использовать лишь в долгосрочной перспективе, т.е. в течение периода, превышающего один год [3].

Для управления логистической системой в изменяющихся условиях функционирования, даже в тех случаях, когда возмущающие воздействия не могут быть точно измерены или когда их влияние заранее не известно, можно построить математическую модель, учитывающую критерий эффективности функционирования, отражающий суммарные потери ЛС, что позволит уменьшить риск производственно-сбытовой деятельности и принимать оптимальные организационно-производственные и организационно-экономические решения.

Данная математическая модель ПСД включает в себя потоки заказов, материалов, рабочей силы, а также финансовые и информационные потоки. Полученное оптимальное управление логистической системой с обратной связью обеспечит максимальную ее адаптацию к условиям внешней среды и минимальное значение критерия эффективности.

Математическую модель ПСД ЛС можно описать системой линейных разностных уравнений:

$$y [i+1]_{\text{лс}} = K(T, q)y [i] + C(T, q)u [i] + w(S[i], T, q), \\ i = 0, \dots, N - 1, \quad (1)$$

где y – вектор переменных состояния логистической системы размерности n ; u – вектор переменных управления размерности m ; S – спрос на продукцию; K – постоянная матрица размерности $n \times n$; C – постоянная матрица размерности $n \times m$; w – вектор свободных членов размерности n ; q – вектор параметров логистической системы; T – период дискретизации; N – число интервалов дискретизации. Для системы (1) задано также ее начальное состояние (считается, что до начального момента наблюдения система находилась в определенном состоянии).

В связи с этим для модели производственно-сбытовой системы можно сформулировать квадратичный критерий эффективности ее

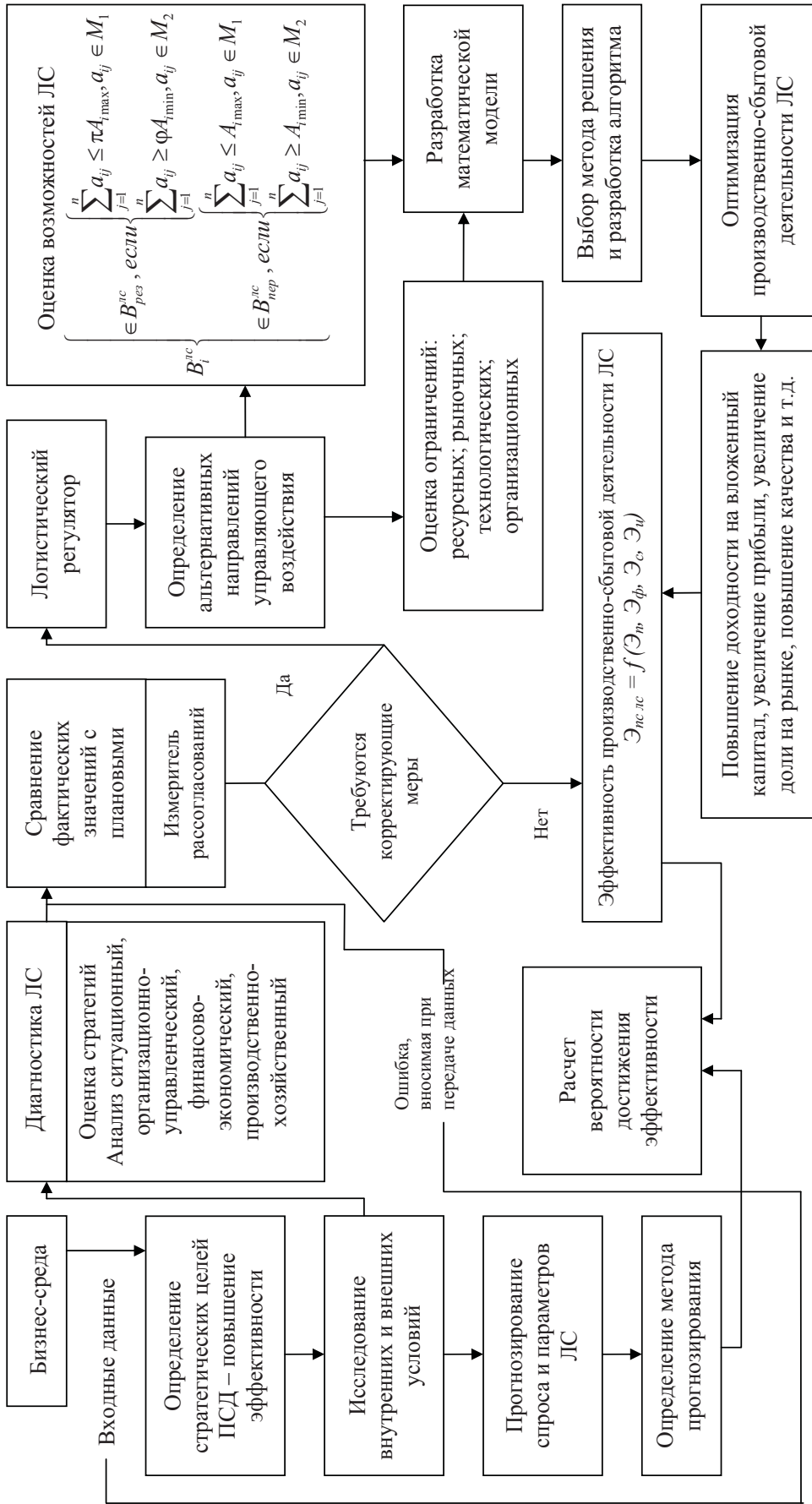


Рис. 2. Модель управления производственно-сбытовой деятельностью логистической системы

Основные обозначения: B_i^{nc} – возможности ЛС; $B_{рез}^{nc}$ – перспективные возможности; $B_{пер}^{nc}$ – резервные возможности; A_{max} – максимальное ограничение по j виду ресурса; A_{min} – минимальное ограничение по i виду ресурса; M_1 – подмножество минимизируемых параметров; M_2 – подмножество максимизируемых параметров; i – вид ресурса или иного ограничения, $i = 1 \dots n$; j – подвид ресурса или иного ограничения в i группе $j = 1 \dots r$; π – норма использования i ресурса по максимальным параметрам; φ – норма расходования ресурса i по минимальным параметрам; a_{ij} – ограничение по j виду i ресурса; \mathcal{E}_m – производственно-технологическая, $\mathcal{E}_ф$ – финансово-экономическая, $\mathcal{E}_с$ – социально-экологическая и $\mathcal{E}_и$ – информационно-организационная эффективность



функционирования, который будет отражать суммарные потери логистической системы в период изменения спроса, а также конечную прибыль. Данный критерий имеет следующий вид:

$$\sum_{i=1}^{N-1} (y[i+1]R_3y[i+1] + u'[i]R_2u[i]) + y'[N]P_1y[N], \quad (2)$$

где R_3 и P_1 – постоянные неотрицательно определенные симметричные матрицы размерности $n \times n$; R_2 – постоянная положительно определенная симметричная матрица размерности $m \times m$. Ставится задача найти на траекториях системы (1) управление в виде закона с обратной связью, которое доставляет минимальное значение критерию (2) при известном изменении спроса S на продукцию логистической системы.

Представленная модель учитывает, что часть заказов удовлетворяется за счет имеющихся запасов, а часть производится. Решение о том, какая именно часть будет поставлена, принимается руководством, что отражается на темпе требований, который был взят в качестве одной из переменных управления. Следует отметить, что темпы производства и поставок рассматриваются в качестве переменных управления, а при планировании объемов производства учитываются объемы поступивших заказов и необходимость пополнения складских запасов готовой продукции исходя из используемой системы управления запасами.

При построении модели были учтены возможные запаздывания поставок материалов, а темпы производства в значительной степени обусловлены численностью рабочих логистической системы. При составлении уравнений, описывающих процесс увольнения, учитывалось, что производственные площади, состав оборудования не изменяются, а процесс найма рабочих характеризуется периодом обучения, во время которого рабочие приняты на работу, но к производственной деятельности еще не приступили.

В критерии (2) учитываются прибыль, издержки производства, потери сбытового звена, динамические показатели в соответствии с весовым коэффициентом каждого. Разделение критерия эффективности на отдельные части отражает противоречивость целей руководителей отдельных структурных подразделений, а также определяет основную стратегию выживания логистической системы промышленного предприятия на рынке. При этом потери сбытового звена отражают потери объемов продаж и прибыли в момент предъявления спроса на продукцию, которая отсутствует на складе. Динамические показатели отражают цели общего руководства логистической системы, содержащиеся слагаемые,

которые приводят выходные характеристики производственного и сбытового подразделений логистической системы в соответствие с их входными характеристиками.

Чтобы привести все слагаемые в критерии (2) к одной шкале, используется стоимостная оценка каждого слагаемого. Таким образом, элементы матриц R_3 , R_2 и P_1 служат коэффициентами перевода в денежные единицы тех единиц, в которых измеряются соответствующие переменные состояния и переменные управления, а критерий (2) измеряется в денежных единицах. Для достижения целей ЛС критерий (2) должен быть минимизирован.

Для решения задачи оптимального управления производственно-сбытовой системой перейдем от неоднородной системы (1) к однородной путем введения дополнительной постоянной переменной состояния $y_n + 1 = c$ (c – некоторая нулевая константа):

$$\tilde{y}[i+1] = \tilde{K}[i]\tilde{y}[i] + \tilde{C}u[i], \quad i=0, \dots, N-1, \quad (3)$$

где $\tilde{y}[i] = \begin{pmatrix} y[i] \\ y_{n-1} \end{pmatrix}$ – вектор новых переменных состояния логистической системы размерности

$$n+1; \quad \tilde{K}[i] = \begin{pmatrix} K & w[i]\frac{1}{c} \\ 0 & 1 \end{pmatrix} – \text{матрица размерности}$$

$$(n+1) \times (n+1); \quad \tilde{C} = \begin{pmatrix} C \\ 0 \end{pmatrix} – \text{матрица размерности}$$

$(n+1) \times m$. Перепишем также критерий (2):

$$\sum_{i=1}^{N-1} (\tilde{y}'[i+1]\tilde{R}_3\tilde{y}[i+1] + u'[i]R_2u[i]) + \tilde{y}'[N]\tilde{P}_1\tilde{y}[N], \quad (4)$$

где $\tilde{R}_3 = \begin{pmatrix} R_3 & 0 \\ 0 & 0 \end{pmatrix}$ и $\tilde{P}_1 = \begin{pmatrix} P_1 & 0 \\ 0 & 0 \end{pmatrix}$ – матрицы размерности $(n+1) \times (n+1)$.

Данная задача решается методом динамического программирования. При этом управление получается в виде закона с обратной связью

$$u[i-1] = -\tilde{F}[i-1]\tilde{y}[i-1], \quad i=2, \dots, N, \quad (5)$$

где матрица коэффициентов усиления $\tilde{F}[i-1]$ размерности $m \times (n+1)$ определяется из соотношений:

$$\tilde{F}[i-1] = \{R_2 + \tilde{C}'[\tilde{R}_3 + \tilde{P}[i]]\tilde{C}\}^{-1} \times \tilde{C}'[\tilde{R}_3 + \tilde{P}[i]]\tilde{K}[i-1], \quad i=2, \dots, N; \quad (6)$$

$$\tilde{P}[i-1] = \tilde{K}'[i-1][\tilde{R}_3 + \tilde{P}[i]][\tilde{K}[i-1] - \tilde{C}\tilde{F}[i-1]], \quad i=2, \dots, N; \quad (7)$$

$$\tilde{P}[N] = \tilde{P}_1. \quad (8)$$

Покажем, что при получении оптимального управления вида (5) значения переменных управ-



ления $u[i]$ и исходных переменных состояния $y[i]$ не зависят от того, какая именно константа была выбрана в качестве дополнительной переменной состояния y_n+1 . Осуществим обратный переход от переменных $\tilde{y}[i]$ к переменным $y[i]$. Для этого представим матрицы $\tilde{P}[i]$ и $\tilde{F}[i]$ (с учетом того, что $\tilde{P}[i]$ – симметричная матрица) в виде

$$\tilde{P}[i] = \begin{pmatrix} P[i] & z[i] \\ z'[i] & a[i] \end{pmatrix}; \tilde{F}[i] = (F[i]h[i]), \quad (9)$$

где P – матрица размерности $n \times n$; z – вектор – столбец размерности n ; F – матрица размерности $m \times n$; h – вектор – столбец размерности m ; a – число.

На основании (5) можно записать

$$P[N] = P_1; z[N] = 0; a[N] = 0. \quad (10)$$

Для $y[i+1]$ получаем

$$y[i+1] = (K - CF[i])y[i] + (w[i]\frac{1}{c} - Ch[i])c. \quad (11)$$

Таким образом, если удастся вектор $h[i]$ представить в виде

$$\tilde{h}[i] = \frac{1}{c}\tilde{h}[i], \quad (12)$$

где $\tilde{h}[i]$ – вектор, не зависящий от константы c , то $y[i]$ не будет зависеть от константы c . Далее, из (6) и (7) имеем:

$$F[i-1] = \{R_2 + C'[R_3 + P[i]]C\}^{-1}C'[R_3 + P[i]]K, \quad (13)$$

$$h[i-1] = \{R_2 + C'[R_3 + P[i]]C\}^{-1}C' \left([R_3 + P[i]]w[i]\frac{1}{c} + z[i] \right), \quad (14)$$

$$P[i-1] = K'[R_3 + P[i]][K - CF[i-1]], \quad (15)$$

$$z[i-1] = K'[I - [R_3 + P[i]]C\{R_2 + C'[R_3 + P[i]]C\}^{-1}C'] \left([R_3 + P[i]]w[i]\frac{1}{c} + z[i] \right), \quad (16)$$

где I – единичная матрица.

Из (16) и (10) следует, что для вектора $z[i]$, $i=1, \dots, N$, справедливо представление $z[i] = \frac{1}{c}\tilde{z}[i]$, где $\tilde{z}[i]$ – вектор, не зависящий от константы c . Таким образом, сделанное предположение в формуле (12) имеет место, а векторы $u[i]$ и $y[i]$,

$i=1, \dots, N$ не зависят от константы c . Начиная с некоторого номера k , матрица усиления обратной связи $\tilde{F}[i]$ из (6) остается постоянной. Этот номер k выбирается из условия, что норма разности матриц $\|\tilde{F}[k+1] - \tilde{F}[k]\|$ должна быть меньше некоторой заданной малой величины.

Результаты

Следовательно, в результате использования предложенной автором модели управления будет достигнута цель – повышение эффективности производственно-сбытовой деятельности логистической системы, которая является функцией производственно-технологической (\mathcal{E}_n), финансово-экономической (\mathcal{E}_f), социально-экологической (\mathcal{E}_c) и информационно-организационной (\mathcal{E}_u) эффективности, причем для каждой ЛС показатели эффективности имеют различную степень важности с учетом отраслевой специфики и коррелируются между собой (см. рис. 2).

В заключение хотелось бы отметить, что использование предлагаемой модели позволит выявить существенные резервы производственно-сбытовой деятельности логистической системы, учесть различные аспекты, возникающие при выборе оптимальных управляющих воздействий на систему, что даст ей возможность повысить эффективность своей деятельности, доходность на вложенный капитал, качество как продукции, так и обслуживания потребителей, увеличить прибыль и долю на рынке, а также приведет к повышению конкурентоспособности логистической системы в целом.

Список литературы

1. Семенов А. И., Сергеев В. И. Логистика. Основы теории : учебник для вузов. СПб. : Союз, 2001. 544 с.
2. Анисимов С. Н., Колобов А. А., Омельченко И. Н. [и др.]. Проектирование интегрированных производственно-корпоративных структур : эффективность, организация, управление / под ред. А. А. Колобова, А. И. Орлова. М. : Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2006. 728 с.
3. Рахманина И. А., Чистопольская Е.В. Теоретико-методологические аспекты исследования логистических систем // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2013. Т. 13, вып. 3(1). С. 310–315.

Modeling the Optimal Functioning of the Supply Logistics System Activity

I. A. Rakhmanina

Yuri Gagarin State Technical University of Saratov,
77, Politechnicheskaya, Saratov, 410054, Russia
E-mail: rahmaninaia@mail.ru



Introduction. In the current economic conditions, when the activities of the subjects carried out in conditions of risk and uncertainty growing systematically address issues of optimal control of production and marketing activities with the use of the conceptual foundations of logistics has become a priority in the operation of complex systems and management decisions. **Theoretical analysis.** To increase the efficiency of production and sales activities (PSD) of business entities need to consider its properties, namely integrity, complexity of hierarchical structure, complex information processes, multiplicity of objectives, dynamic processes, multifunctionality, inertia. Logistics management optimization PSD assumes its structure, building effective communication between its members and the external environment, optimization of all business processes within the relevant activities in order to minimize costs, minimize business risk and account all factors in the controlled system that can have a significant impact on the operation of all system processes. **Results.** The result of applying the proposed model control production and sales management logistics system is to achieve industrial-technological, financial, economic, environmental and social information and organizational effectiveness, and will also enhance the competitiveness of the logistics system as a whole.

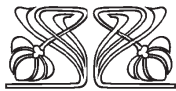
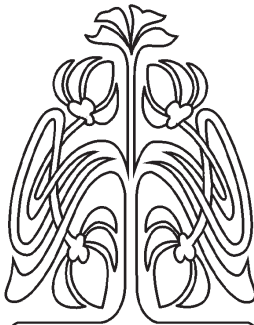
Key words: optimization of production and sales activities, logistics management, logistics system, efficiency.

References

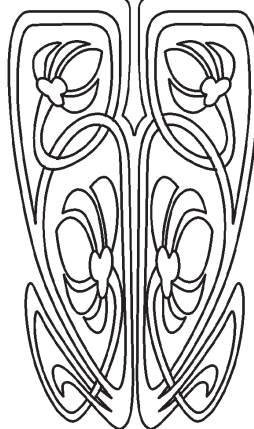
1. Semenenko A.I., Sergeev V. I. *Logistika. Osnovy teorii* [Logistics. Fundamentals of the theory]. St.-Petersburg, UnionPubl., 2001. 544p.
2. Anisimov S. N., Kolobov A. A., Omelchenko I. N. et al. *Proektirovanie integrirovannyh proizvodstvenno-korporativnyh struktur: jeffektivnost', organizacija, upravlenie*: pod red. A. A. Kolobova, A. I. Orlova [Design of integrated production and corporate structures: efficiency, organization, management. Ed. by A. A. Kolobov, A. I. Orlov]. Moscow, Bauman Moscow State Technical University Publ., 2006. 728 p.
3. Rakhmanina I. A., Chistopolskaya E.V. *Teoretiko-metodologicheskie aspekty issledovaniia logisticheskikh sistem* [Theoretical and methodological aspects of the study of logistics systems]. *Izv. Saratov Univ. New Ser. Ser. Economics. Management. Law*, 2013, vol. 13, iss. 3(1), pp. 310–315.



ПРАВО



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ



УДК 329.1/6; 342.7

ЦЕЛИ И ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ В КОНТЕКСТЕ УЧАСТИЯ ГРАЖДАН В УПРАВЛЕНИИ ДЕЛАМИ ГОСУДАРСТВА

М. А. Волкова

аспирант кафедры конституционного и муниципального права,
Саратовский государственный университет
E-mail: marina-volk87@mail.ru

Введение. Статья посвящена актуальной проблеме исследования целей и принципов деятельности политических партий через призму участия граждан в управлении делами государства. **Цель.** Основная цель состоит в анализе нормативно закрепленных и провозглашенных партиями целей их деятельности во взаимодействии с основными принципами деятельности политических партий в России, выявлении соотношения целей и принципов. **Результаты.** Исследовано российское законодательство на предмет закрепления основных целей и принципов деятельности политических партий, проанализированы уставы политических партий. Сделан вывод о первичности принципов, а также о необходимости введения в перечень принципов деятельности политических партий принципа приоритета интересов избирателей. **Заключение.** Сделаны выводы о важности исследования целей и принципов деятельности политических партий в России, о необходимости приведения их в соответствие друг другу для исключения возникающих противоречий. Подчеркивается неверное представление о том, что главной целью политической партии всегда является завоевание власти, приводятся аргументы в пользу того, что завоевание власти не является и не должно являться самоцелью деятельности политических партий. Акцентируется важность взаимосвязи целей и принципов деятельности политических партий. Предлагается дополнить действующее законодательство о политических партиях еще одним принципом – принципом приоритета интересов избирателей.

Ключевые слова: политическая партия, цели, принципы деятельности, приоритет интересов избирателей.

Введение

Федеральный закон «О политических партиях» (далее – Закон о политических партиях), закрепляя в ст. 3 понятие политической партии, формулирует его через указание на цели этого субъекта политической деятельности и системы [1]. Среди них выделяются такие, как участие граждан Российской Федерации в политической жизни общества посредством формирования и выражения их политической воли, участие в общественных и политических акциях, в выборах и референдумах, а также представление интересов граждан в органах государственной власти и органах местного самоуправления.

Однако далее, закрепляя отдельно цели политической партии, законодатель называет в дополнение иные цели: формирование общественного мнения; политическое образование и воспитание граждан; выражение мнений граждан по любым вопросам обще-



ственной жизни, доведение этих мнений до сведения широкой общественности и органов государственной власти; выдвижение кандидатов на выборах различного уровня, участие в указанных выборах, а также в работе избранных органов, что видится нам не совсем верным, поскольку не все указанные цели политических партий отражены в нормативном определении политической партии. Например, формирование общественного мнения как целевая установка, на наш взгляд, не отражено в определении политической партии, а ниже в перечне целей она наличествует. Очевидно, что в этом есть определенная непоследовательность, выражающаяся в нечеткости представления целей политической партии.

Цель

Основная задача заключается в анализе нормативно закрепленных и провозглашенных партиями целей их деятельности во взаимодействии с основными принципами деятельности политических партий в России, выявлении соотношения целей и принципов.

Результаты

Партиям предоставлена свобода в выборе и закреплении в уставе и программе своих целей, единственным ограничением является противоправность целей (ст. 9 Закона запрещает создание и деятельность политических партий, цели или действия которых направлены на осуществление экстремистской деятельности).

Анализируя уставы современных российских политических партий, отметим, что в большинстве своем в них сложно найти проявления самостоятельности политических партий в формулировании и определении целей своей деятельности. Чаще они содержат копии целей, закрепленных Законом о политических партиях, однако присутствуют и некоторые вариации: Устав партии «Единая Россия» в настоящее время самой первой целью партии закрепляет обеспечение соответствия государственной политики, решений, принимаемых органами государственной власти Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, интересам большинства населения Российской Федерации, а также выражение мнений граждан по любым вопросам общественной жизни [2]. Устав КПРФ не содержит разграничения целей и задач, закрепляя их вместе, среди них указано и укрепление влияния партии в обществе за счет действий каждого члена партии, каждого первичного, местного и регионального отделения партии [3]; является ли это целью либо задачей – остается только догадываться, тем не менее, на наш взгляд, вы-

ведение такого постулата в качестве цели было бы неправильным и нецелесообразным.

Всероссийская политическая партия «Гражданская инициатива» устанавливает главной целью партии превращение России в современную, уважаемую в мире многонациональную страну, в которой обеспечена комфортная, безопасная и достойная жизнь для каждого человека [4].

Таким образом, можно заключить, что законодательно обозначены лишь основные цели политической партии, а все остальные, которые будут закреплены в ее уставе и программе, не должны противоречить основным целям. Это обстоятельство позволяет нам классифицировать цели политических партий на основные и факультативные, законодательно закрепленные и содержащиеся в уставе и программе партии, а по содержательной направленности можно выделять и рассматривать идеологические, социальные, экономические, просветительские и др.

Неверным представляется мнение о том, что главной целью политической партии всегда является завоевание власти. Считаем, что завоевание власти – не самоцель политической партии, а скорее действенное средство для реализации основных целей, например обеспечения участия граждан в управлении делами государства. Эта точка зрения находит поддержку в трудах политологов и юристов. Любая партия нуждается в государственной власти для того, чтобы использовать властно-принудительные возможности государства как политического института для придания статуса общегосударственным идеалам и интересам, которые выражает данная партия, и для их практической реализации через законодательство и исполнительные механизмы государственного управления [5].

Профессор С. А. Авакьян под целями политических партий понимает «стратегические «указатели», векторы движения вперед» [6, с. 118]. Многими авторами поддерживается точка зрения, что цели всех политических партий носят конституционно-правовой характер, поскольку затрагивают фундаментальные основы государственной и общественной действительности, цели политических партий «провозглашают в качестве базовых ценностей отстаиваемые модели желаемого государственного устройства страны, ее конституционно-правовых основ, а также институциональных основ устройства общественной (внегосударственной) жизни» [7, с. 51]. На основании целей формулируются задачи и основные направления деятельности каждой партии, а также выражаются наиболее значимые функции политических партий.

Помимо целей Закон о политических партиях в ч. 1 ст. 8 закрепляет основные прин-



ципы деятельности политических партий в Российской Федерации [1]. Среди них названы добровольность, равноправие, самоуправление, законность и гласность, все они базируются на положениях ст. 30 Конституции РФ о том, что каждый имеет право на объединение и никто не может быть принужден к вступлению в какое-либо объединение и пребыванию в нем [8]. Законом обозначены указанные принципы как основные, что позволяет задуматься о наличии и других принципов, возможно, второстепенного или факультативного значения.

Устанавливая принципы деятельности политических партий, законодатель дает свободу последним в установлении целей, форм и методов своей деятельности. Грамотное изложение норм о целях и принципах деятельности политических партий в определенной степени могут минимизировать расхождения в основных направлениях и функциях их деятельности.

Принцип добровольности указывает на то, что, несмотря на тесное взаимодействие с государственными структурами, политическая партия остается автономным от государственных органов и институтов образованием. В связи с чем предусмотрен как свободный вход в состав партии, так и свободный выход из него. Данный принцип вытекает также из положений Конституции РФ, однако, в отличие от других общественных объединений, политическую партию характеризуют особые цели (ч. 4 ст. 3 Закона о политических партиях) всех членов и единые идеологические установки. Свобода деятельности общественных объединений, в том числе политических партий, гарантируется Конституцией РФ. Несмотря на провозглашенную добровольность деятельности политических партий, необходимо помнить и о том, что их деятельность не должна нарушать прав и свобод человека и гражданина, поскольку они признаются высшей ценностью в Российской Федерации. Таким образом, считаем, что добровольность применима как к порядку создания, членству в партии, так и к самой деятельности политической партии.

Принцип равноправия основывается на ст. 19 Конституции РФ, провозглашающей равенство всех граждан РФ перед законом и судом. Равноправие применительно к политическим партиям означает равные права всех членов партий. Добровольность и равноправие тесно взаимосвязаны между собой.

Гласность подразумевает открытость деятельности партии, доступность основных ее документов, освещение ее деятельности и достигнутых результатов в прессе, интернет-пространстве.

Принцип самоуправления политической партии позволяет ей самостоятельно определять внутреннюю структуру, курс своей будущей деятельности, вектор политической направленности, разрабатывать Устав и программу своей деятельности, определять приоритетные направления.

Учитывая основные принципы развития демократических институтов в России, основные ценности, связанные с демократическим режимом (свобода, равенство, права человека), нам представляется очевидным наличие несоответствия указанным ценностям в норме ч. 1 ст. 8 Закона о политических партиях.

На наш взгляд, помимо названных выше принципов, необходимо в п. 1 ст. 8 внести изменения путем включения в перечень принципов принципа приоритета интересов избирателей, поскольку вся деятельность партии на основе указанных выше принципов реализуется с целью максимального учета интересов избирателей. В связи с этим представляется нелогичным наличие в Законе запрета, действующего в отношении возможности политической партии выдвигать в кандидаты лиц, являющихся членами других политических партий. Считаем, что ч. 1 ст. 8 Закона о политических партиях, закрепляющая основные принципы деятельности политических партий, должна быть изложена в следующей редакции:

«Деятельность политических партий основывается на принципах добровольности, равноправия, самоуправления, законности, гласности и приоритета интересов избирателей. Политические партии свободны в определении своей внутренней структуры, целей, форм и методов деятельности, за исключением ограничений, установленных настоящим Федеральным законом».

Учитывая цели данного принципа, часть 3.1 ст. 36 того же Закона, введенную в 2006 г. и устанавливающую запрет политическим партиям выдвигать кандидатами в депутаты, в том числе в составе списков кандидатов, и на иные выборные должности в органах государственной власти и органах местного самоуправления граждан Российской Федерации, являющихся членами иных политических партий, следует изъять из текста Закона, тем самым предоставив партиям такую возможность.

В рамках избранного нами подхода будет возможным говорить о консенсусной концепции демократии, стремящейся к принятию таких решений, которые учитывают как можно более широкий спектр предпочтений, а не только предпочтения большинства [9], что поддерживается принципами существования пропорциональной



избирательной системы подсчета голосов, отвечающей идеям демократии и позволяющей партиям, имеющим незначительную поддержку, быть избранными.

Полагаем, это прогрессивный шаг на пути повышения эффективности участия граждан в управлении делами государства, поскольку политические партии должны рассматриваться прежде всего как инструмент реализации основных политических прав граждан и инструмент для участия в управлении делами государства, а не средство завоевания власти, о чем нами уже упоминалось выше в контексте целей политической партии.

На первый взгляд, вопрос о политических партиях кажется вполне разработанным в научной литературе, однако при тщательном изучении принципов деятельности политических партий и исследовании их сущности возникает множество вопросов. Так, например, не совсем понятно соотношение таких принципов, как добровольность и самоуправление, поскольку, используя эти понятия в широком смысле, возникает возможность дублирования и даже подмены одного понятия другим. В связи с этим уместным было бы уточнение принципа добровольности, используя формулировку «добровольность членства», что значительно сузило бы вкладываемый в этот принцип смысл и позволило бы избежать необоснованного расширительного толкования. Такой опыт имеется в законодательстве Республики Армения: в законе, регулирующем статус политических партий, указан именно принцип добровольности членства.

В законодательстве Республики Азербайджан, помимо закрепления принципа свободы ассоциаций, уточнено также значение принципа равноправия как равноправие членов политических партий, т.е. значение этого принципа также намеренно уточнено. А в Республике Беларусь, помимо названных в российском законе принципов, закреплены и такие, как принцип свободы объединения и демократизм.

Помимо основных принципов деятельности политических партий, закрепленных в Федеральном законе «О политических партиях», некоторыми авторами выделяются и другие принципы, вытекающие из отдельных направлений деятельности или прав и обязанностей партий. Так, например, А. В. Ильиных выделяет принципы информационного обеспечения деятельности политических партий: принцип общедоступности информации об учредительных и программных документах партии, принцип свободного распространения информации о деятельности политической партии, принцип использования политическими партиями государственных и му-

ниципальных средств массовой информации на равных условиях, принцип гарантированности доступа к государственным и муниципальным средствам массовой информации [10]. Однако, на наш взгляд, такая классификация принципов отражает больше организационные начала взаимодействия партий с государственными и муниципальными органами, организационный механизм информационного обеспечения, а не сущностные и ценностные ориентиры деятельности партии в целом.

Заключение

Проведенный анализ позволяет заключить, что принципы, являясь базисом и идейными регуляторами, должны ложиться в основу целей деятельности политических партий, и никак не наоборот. Формулирование целей и искусственное подведение под эти цели принципов крайне неверно. Именно принципы должны являться критериями правомерности, формулирование целей в данном случае вторично, поскольку принципы обеспечивают единообразное понимание целей. Наложение принципов деятельности политической партии на конкретные действия позволяет судить о правомерности и правильности деятельности политической партии.

Список литературы

1. О политических партиях : федер. закон от 21 июля 2001 г. № 95-ФЗ // Рос. газ. 2001. 14 июля.
2. URL: <http://er.ru/party/rules/#23> (дата обращения: 10.09.2013).
3. URL: <http://kprf.ru/party/program> (дата обращения: 10.09.2013).
4. URL: <http://www.grazhdan-in.ru/index.php/party-program> (дата обращения: 10.09.2013).
5. Маздогова З. З. Парламентская партия как политико-правовой институт // Вестн. Казан. юрид. ин-та МВД России. 2012. № 8. С. 85–90.
6. Авакьян С. А. Конституционно-правовой статус политических партий в России. М. : Норма, 2011. 320 с.
7. Барашков Г. М. Конституционные цели как политико-правовые акты в программах политических партий // Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2008. Т. 8, вып. 1. С. 49–52.
8. Конституция Российской Федерации (принята 12 декабря 1993 г.) // Рос. газ. 1993. 25 дек.
9. Фененко А. В. Концепции и определении демократии. М. : КомКнига, 2006. 224 с.
10. Ильиных А. В. Административно-правовой механизм информационного обеспечения деятельности политических партий : сущность, принципы // Учен. заметки ТОГУ. 2013. Т. 4, № 4. С. 1197–1203.



Purposes and Principals of Political Parties Activity in Sphere of Participation in Government

M. A. Volkova

Saratov State University,
83, Astrakhanskaya, Saratov, 410012, Russia
E-mail: marina-volk87@mail.ru

Introduction. The article is dedicated to actual problem of analyze of purposes and principals of political parties activity in sphere of participation in government. **Purpos.** Main point of article is to analyze juridical purposes of political parties activity and basic principals of political parties activity in Russia and to analyze of correlation purposes and principals. **Results.** The author analyzed the Russian legislation on the subject of fixing the main objectives and principles of political parties activity, analyzed the statutes of political parties. The author draws a conclusion about the primacy of the principles, as well as about the necessity of insertion in the list of principles of political parties activity of the principle of priority of interests of voters. **Conclusion.** Author discovers roots about importance of analyze juridical purposes of political parties activity and basic principals of political parties activity in Russia. Author concludes about the need to bring them in line with each other to the exclusion of any disputes. Author underlines the wrong idea about that the main purpose of political parties always is the conquest of power. The author arguments in favor of the fact that the conquest of power is not and should not be an end in itself the activities of political parties. It is emphasized the importance of the relationship of the purposes and principles of activity of political parties. The author offers to amend the existing legislation on political parties one more principle – principle of priority of interests of voters.

Key words: political parties, purposes, principals of activity, priority of interests of voters.

References

1. O politicheskikh partijah: Federal'nyj Zakon ot 21 ijulja 2001 g. № 95-FZ [On political parties: the Federal Law of July 21, 2001 № 95]. *Rossiiskaja gazeta* [Russian newspaper], 2001, 14 Jul.
2. Available at: <http://er.ru/party/rules/#23> (accessed 10 September 2013).
3. Available at: <http://kprf.ru/party/program> (accessed 10 September 2013).
4. Available at: <http://www.grazhdan-in.ru/index.php/party-program> (accessed 10 September 2013).
5. Mazdogova Z. Z. Parliamentskaja partija kak politiko-pravovoj institut [Parliamentary party as political-legal Institute]. *Vestnik Kazanskogo juridicheskogo instituta MVD Rossii* [Bulletin of Kazan law Institute of MIA of Russia], 2012, no. 8, pp. 85–90.
6. Avak'jan S. A. *Konstitucionno-pravovoj status politicheskikh partij v Rossii* [Constitutional-legal status of political parties in Russia]. Moscow, Norma Publ., 2011. 320 p.
7. Barashkov G. M. Konstitucionnye celi kak politiko-pravovye akty v programmah politicheskikh partij [The constitutional objectives of a political-legal acts in the programmes of political parties]. *Izv. Saratov Univ. New Ser. Ser. Economics. Management. Law*, 2008. Vol. 8, iss. 1, pp. 49–52.
8. *Konstitucija Rossijskoj Federacii* (prinjata na vsenarodnom golosovanii 12 dekabrja 1993 g.) [The Constitution of the Russian Federation (adopted by national referendum 12 December 1993)]. *Rossiiskaja gazeta* [Russian newspaper], 1993, 25 Dec.
9. Fenenko A. V. *Koncepcii i opredelenii demokratii* [Concepts and definitions of democracy]. Moscow, KomKniga Publ., 2006. 224 p.
10. Il'inyh A. V. Administrativno-pravovoj mehanizm informacionnogo obespechenija dejatel'nosti politicheskikh partij: sushhnost', principy [Administrative and legal mechanism provide information on the activities of political parties: the nature, the principles]. *Uchenye zametki TOGU* [Scientific notes TOGU], 2013, vol. 4, no. 4. pp. 1197–1203.



УДК 347.922.3

О ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ УЛОВКАХ ОГРАНИЧЕНИЯ ПРАВА НА ОБРАЩЕНИЕ В СУД С ИСКАМИ О ПРИСУЖДЕНИИ КОМПЕНСАЦИИ ЗА НАРУШЕНИЕ ПРАВА НА СУДОПРОИЗВОДСТВО ИЛИ ИСПОЛНЕНИЕ СУДЕБНОГО АКТА В РАЗУМНЫЙ СРОК



М. Н. Зарубина

кандидат юридических наук,
доцент кафедры гражданского права и процесса,
Саратовский государственный университет
E-mail: 17mz84@mail.ru

Введение. Основные гарантии доступа к суду обеспечиваются различными процессуальными и организационными нормами права. В условиях глобализации и интеграции правовых механизмов защиты прав и свобод человека и гражданина все более обращают на себя внимание юридические конструкции, с помощью которых выявляются предпосылки и условия права на предъявление иска в суд. В целях обеспечения права на обращение в суд эти конструкции не должны мешать заинтересованным субъектам совершать диспозитивные действия процессуального характера, направленные на беспрепятственное получение судебной защиты. Между тем в гл. 22.1 ГПК РФ, регламентирующей производство о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок, присутствуют правовые ограничения права на доступ к суду с такого рода исками, что негативно отражается на имидже судебной системы, поскольку данное производство направлено на восстановление публичного права на справедливое судебное разбирательство, нарушенного при отправлении правосудия, в частности по гражданским делам. **Методы.** Методологической основой исследования выступает внутренне взаимосвязанный комплекс методов познания: системно-структурный, функциональный, логический. Базовым методом выступает материалистическая диалектика, позволившая автору исследовать правовые ограничения права на обращение в суд с компенсаторными исками во взаимосвязи и взаимообусловленности с другими условиями осуществления механизма восстановления права на справедливое судебное разбирательство на национальном уровне. **Результаты.** Сделан вывод о необходимости изменения процессуального законодательства в целях обеспечения доступа к судебной защите права на справедливое судебное разбирательство по трем направлениям: 1) расширение границ подведомственности гражданских дел по компенсаторным искам; 2) упрощение порядка подачи компенсаторного иска в компетентный суд; 3) внедрение дополнительных гарантий соблюдения права на справедливое судебное разбирательство при рассмотрении и разрешении гражданского дела по компенсаторному иску.

Ключевые слова: гражданский процесс, право на справедливое судебное разбирательство, компенсаторный иск, судебная защита, обращение в суд.

Введение

Становление правосудия в России претерпело не одну эпоху судебных реформ, вызванных

не только изменяющимися условиями развития самого государства, его властных механизмов и структур, но прежде всего патологиями, возникшими в отношениях власть – личность.

Благодаря принятому Федеральному закону от 30 апреля 2010 г. № 68-ФЗ «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» (далее – Закон о компенсации) произошли глобальные изменения в области урегулирования гражданско-правовых споров между заинтересованным участником судебного процесса и судебной системой, оказавшейся неэффективной при осуществлении правосудия. Между тем анализ современной судебной практики национальных судов и правовых позиций Европейского суда по правам человека (далее – ЕСПЧ) показывает ограниченность функционирования механизма реализации ответственности государства за вред, причиненный судом (судьей). Более всего недостатки касаются вопросов, связанных с подачей заявления по такому компенсаторному иску, вследствие чего систематически нарушается право на обращение в суд. Парадоксально, что производство, призванное обеспечивать в максимальной степени справедливость судебного разбирательства на национальном уровне, содержит в себе нормы, напротив, препятствующие судебной защите прав граждан и организаций. В большей степени такого рода препятствия можно обнаружить на стадии возбуждения производства по заявлениям о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство или исполнения судебного акта в разумный срок.

Методы

Методологической основой исследования выступает внутренне взаимосвязанный комплекс методов познания: системно-структурный, функциональный, логический. Базо-



вым методом выступает материалистическая диалектика, позволившая автору исследовать правовые ограничения права на обращение в суд с компенсаторными исками во взаимосвязи и взаимообусловленности с другими условиями осуществления механизма восстановления права на справедливое судебное разбирательство на национальном уровне.

Результаты

Часть 4 ст. 15 Конституции РФ [1] провозглашает, что общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры, подписанные Российской Федерацией, образуют неотъемлемую составную часть ее правовой системы.

Подписав и ратифицировав Европейскую конвенцию и некоторые протоколы к ней, Россия в законе о ее ратификации от 30 марта 1998 г. согласно ст. 46 Конвенции («Обязательная сила и исполнение постановлений») признала юрисдикцию Европейского суда по правам человека и обязательный характер исполнения его решений [2]. На практике это означает, что Российская Федерация как государство-ответчик в случае признания Европейским судом нарушения того или иного права заявителя, предусмотренного Конвенцией, обязана принять как меры индивидуального характера (восстановить ситуацию, которая имела место до нарушения Конвенции – *restitutio in integrum*, например, пересмотреть вступившее в законную силу судебное решение либо компенсировать материальный или моральный ущерб, если последствия нарушения являются полностью или частично неисправимыми), так и меры общего характера (например, пересмотреть некоторые положения законодательства, принять специальные регламентирующие акты и т.д.).

Нарушение права на справедливое судебное разбирательство, являющееся недопустимым с точки зрения Европейской конвенции (п. 1 ст. 6), относится, прежде всего, к судебным ошибкам процессуального характера, а ошибочное толкование судом материального права, а также недостаточное исследование или неверная судебная оценка вопросов факта по конкретному гражданскому делу рассматривается судом лишь через призму процессуальных нарушений. По-видимому, такой подход объясняется тем, что проведение процедуры рассмотрения и разрешения гражданских споров надлежащим образом само по себе является эффективной гарантией соблюдения справедливости прав и законных интересов граждан и организаций при осуществлении правосудия. Иное способствует созданию условий для причинения вреда не

только конкретным лицам – участникам процесса, но и общественным благам, органами судебной власти.

С 1996 г. в п. 2 ст. 1070 ГК РФ [3], была предусмотрена гражданско-правовая ответственность за вред, причиненный осуществлением правосудия, если вина судьи установлена приговором суда, вступившим в законную силу. Позднее данная норма права подверглась критике, в результате чего Конституционный суд РФ в своем Постановлении от 25 января 2001 г. № 1-П рекомендовал судам общей юрисдикции и арбитражным судам толковать ее расширительно [4]. Это означало, что иски о возмещении вреда, причиненного в ходе рассмотрения и разрешения гражданского дела, необходимо принимать в случае установления вины судьи судебным решением. До сих пор данное разъяснение никогда не применялось на практике и суды отказывали в принятии таких исковых заявлений на основании ст. 134 ГПК РФ (ввиду неподведомственности) [5], поскольку в современном российском законодательстве отсутствует механизм возбуждения гражданского судопроизводства в отношении судьи в целях признания его виновным по специальным деликтам.

Нынешний механизм присуждения компенсации за нарушение судопроизводства или исполнения судебного акта в разумный срок (компенсаторное производство) не учитывает вины судьи и поэтому определенным образом способствует расширению деликтной ответственности государства за вред, причиненный отправлением правосудия. Однако, как показало время, и этого механизма недостаточно, чтобы Россия могла заявить об эффективном средстве правовой защиты от злоупотребления судебной властью ввиду ограничений оснований для обращения в суд с компенсаторными исками. Это уже стало предметом обсуждения в постановлениях ЕСПЧ.

Пока речь идет только о двух недочетах. Первый пробел связан с ограничением применения механизма присуждения компенсации за нарушение права на исполнение судебного акта, предусматривающего не только обращение взыскания на средства бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, но и иных судебных актов. На этот недостаток правового регулирования, в частности, указано в двух постановлениях Страсбургского суда: «Илюшкин и другие против России» [6] и «Калинкин и другие против России» [7].

Кроме того, Европейский суд объединил несколько схожих по своим нарушениям дел по требованиям к государству, но так и не исполненных



в разумный срок. Они касаются необходимости отремонтировать подвал, канализационную или отопительную системы, обеспечить жильем, восстановить аннулированную запись о регистрации транспортного средства, предоставить транспортное средство инвалиду, предоставить запрошенные сведения о земельном участке, выделить субсидию, проиндексировать выплачиваемую компенсацию [8].

Второй недочет, обнаруженный при анализе судом Закона о компенсации, отразился в постановлении «Черничкин против России» [9]. Было выявлено, что при принятии названного нормативного акта законодатель не внес ясности в процедурную регламентацию защиты прав граждан и организаций, обращающихся в национальные суды на основании п. 2 ст. 1070 ГК РФ. Не определив подведомственности и подсудности рассмотрения таких дел, государство ограничило право заявителя на доступ к суду до степени умаления самой его сути, так как отсутствует всякая возможность рассмотрения такого дела по существу.

Представляется, что на законодательном уровне компенсаторное производство должно распространять свое действие на следующие случаи:

- 1) нарушение разумных сроков административного судопроизводства;
- 2) нарушение независимости и беспристрастности суда (судьи);
- 3) нарушение права на доступ к суду и получение необходимой информации о судебной деятельности;
- 4) нарушение разумных сроков исполнения судебных актов по обязательствам государства и юридических лиц.

Что касается первой группы компенсаторных дел, то было бы нелогично не распространять разумные сроки на административное судопроизводство в том виде, какое ему придает Проект Кодекса административного судопроизводства РФ [10], поскольку оно не исчерпывается только рассмотрением дел об административных правонарушениях. Кроме того, как верно отмечает А. В. Никитина, дисциплинирующей нормой привлечения к административной ответственности является не разумный срок разбирательства – 3 года, а норма о давности привлечения к административной ответственности (ст. 4.5 КоАП РФ). Эта норма устанавливает сроки со дня совершения административного правонарушения, за пределами которых не может быть вынесено постановления по делу об административном правонарушении. Указанные сроки не превышают одного года [11, с. 145].

Компенсаторным дело должно быть и в случае нарушения независимости и беспристрастности суда (судьи). Характеристика этих категорий подробно излагается в современном законодательстве (ст. 8 ГПК РФ, ст. 5 АПК РФ [12], абз. 4 ч. 2 ст. 3, ст. 9, 10 Закона о статусе судей РФ [13], ст. 8, 9 Кодекса судейской этики [14]). Однако привлечение судьи к дисциплинарной ответственности по этому основанию не является достаточной мерой для лица, пострадавшего от некомпетентности судебной власти.

В процессуальном праве уже предусматриваются нормы, влекущие за собой пристрастное отношение к вынесению постановления. Например, ч. 2 ст. 20 ГПК РФ позволяет решать вопрос об отводе тому же судье, который рассматривает дело единолично, или ч. 2 ст. 272 АПК РФ – кассационные жалобы на решения по заявлениям о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок, или права на исполнение судебного акта в разумный срок рассматриваются в порядке кассационного производства тем же судом в ином составе судей.

Кроме того, нередко ситуации давления вышестоящих судов на нижестоящие, председателя суда на судейский аппарат. Жалобы такого характера часто поступают в квалификационную коллегию судей, а в практике Европейского суда уже имеется показательное дело «Кудешкина против России» [15], где достаточно жестко демонстрируется и критикуется поведение судейского сообщества. Делаются выводы о низком авторитете судов в РФ и отсутствии независимости и беспристрастности судей как при рассмотрении дел с участием граждан, так и связанных с привлечением служителей Фемиды к дисциплинарной ответственности. Ранее ЕСПЧ не раз указывал на то, что российское законодательство не обеспечило гарантий, достаточных для того, чтобы исключить какое бы то ни было сомнение в объективности относительно отсутствия ненадлежащего давления на судей при оправлении судейских обязанностей [16].

Конечно, выявить субъективное пристрастие судьи к рассматриваемому делу практически невозможно, однако на основании документов, протокола судебного заседания, мотивировочной части судебного решения нарушения этого принципа могут быть очевидны.

К следующей категории компенсаторных дел могут быть причислены, на наш взгляд, дела, связанные с нарушением права на доступ к суду и получение необходимой информации о судебной деятельности.

Согласно постановлению «Голдер против Соединенного Королевства» было бы нелегально, чтобы п. 1 ст. 6 содержал подробное описание



предоставляемых сторонам процессуальных гарантий в гражданских делах и не защищал бы в первую очередь то, что дает возможность практически пользоваться такими гарантиями – доступ к суду [17].

Обобщая практику Страсбургского суда, Б. Л. Зимненко сделал вывод о существовании трех составляющих права на доступ к суду: право на инициирование судебного производства; право на разрешение по существу дела о гражданских правах и обязанностях; право на недопустимость необоснованного пересмотра окончательно вступившего в законную силу решения суда по гражданским делам [18].

Конкуренция подведомственности между судами общей юрисдикции и арбитражными судами, то есть фактический отказ от рассмотрения дела по существу, отсутствие процессуального механизма защиты существующего материального права, неопределенность в решении вопроса о передаче дела в другой суд по подсудности, вынесения судебного решения не по всем заявленным требованиям, неведомление о вынесении судебного решения по делу и др. – нередкие случаи в российской судебной практике.

Еще один аспект, затрагивающий право на справедливое судебное разбирательство, но не охваченный Законом о компенсации, объединяет многочисленные жалобы против Российской Федерации в одну группу – это нарушение права на публичное рассмотрение дела, связанное с несколькими пороками порядка осуществления правосудия одновременно. Так, в соответствии с практикой ЕСПЧ права граждан на участие в судебном заседании ущемлены ненадлежащим извещением о времени и месте рассмотрения дела судом первой и второй инстанций (например, «Грошев против России» [19], «Мокрушина против России» [20], «Прокопенко против России» [21]); ограничением доступа в здание суда (например, «Загородников против России») [22]; ограничением возможности контроля общественности за отправлением правосудия посредством недостаточной мотивированности судебных актов (например, «Кузнецов и другие против России» [23], «Татишвили против России» [24]); и др.

На наш взгляд, к делам компенсаторного характера необходимо относить и дела, связанные с нарушением разумных сроков исполнения судебных актов по обязательствам государства в натуре (например предоставление квартиры), а равно по обязательствам юридических лиц.

Следующим направлением оптимизации компенсаторного производства может стать снятие ограничений для обращения в суд с компенсаторными исками.

Во-первых, предусмотреть в гл. 41.1 «Производство в суде надзорной инстанции» ГПК РФ право заинтересованному лицу изложить требование о присуждении компенсации в заявлении о пересмотре судебных актов в порядке надзора по аналогии с ч. 2 ст. 292 АПК, ч. 4 ст. 3 Закона о компенсации. При этом пересмотр судебных актов посредством судебного разбирательства по иску гражданина о возмещении вреда, причиненного при осуществлении правосудия, фактически не должен сводиться к оценке законности действий суда (судьи) в связи с принятым актом.

Во-вторых, устранить из ч. 1 ст. 244.6 ГПК РФ и ч. 1 ст. 222.6 АПК РФ следующее основание для возвращения заявления о присуждении компенсации – «срок судопроизводства или срок исполнения судебного постановления с очевидностью свидетельствуют об отсутствии нарушения разумных сроков». Напомним, указанная норма была подвергнута критике, но орган конституционного контроля признал ее соответствующей Конституции РФ и не препятствующей реализации права на судебную защиту (Постановление Конституционного Суда РФ от 19 июля 2011 г. № 17-П). Между тем толкование этого положения закона, так же как и само его применение, зависит только от усмотрения судьи. Так, возвращения заявления не последует, если наличие или отсутствие нарушения разумного срока *не может быть определено* исключительно на основе календарного сопоставления реальной продолжительности рассмотрения дела и нормативной продолжительности, определяемой совокупностью установленных процессуальным законодательством сроков рассмотрения дел в пройденных заявителем судебных инстанциях [25].

Интересно бы было привести примеры, когда судья не смог посчитать, в какой срок рассматривалось дело и какие факторы могли затруднить такой подсчет при наличии всех необходимых материалов. В особом мнении судьи Г. А. Жилина к указанному постановлению дается отрицательная оценка такому выводу, выраженная в том, что предоставление судье полномочия решать вопрос об очевидности или неочевидности нарушения разумного срока на стадии принятия заявления к производству противоречит общепризнанным стандартам правосудия.

Обращает на себя внимание и еще один временной критерий подачи заявления о присуждении компенсации – срок обращения в суд. Так, заявление в порядке гл. 22.1 ГПК РФ подается в рамках шестимесячного срока, начинающего свое течение со дня вступления в законную силу последнего судебного акта,



принятого по делу. Данный срок является по своей юридической природе процессуальным и подлежит восстановлению в судебном заседании при наличии уважительных причин, следовательно, никак не ограничивает лицо, обратившееся в суд, в получении надлежащей судебной защиты права.

Разумный срок носит оценочный характер, поскольку не может быть одинаковым для всех без исключения категорий дел. Однозначность законодателя по поводу универсализации предельно допустимого разумного срока гражданского судопроизводства или исполнения судебного акта – 3 года – должна подвергнуться критике. Кроме того, в судебных процессах зачастую участвуют инвалиды, участники боевых действий, пенсионеры, многодетные родители, несовершеннолетние и другие социально уязвимые категории граждан, нуждающиеся в скорейшем рассмотрении дела и получении окончательного судебного акта, своевременном его исполнении.

Принятие заявления о присуждении компенсации не должно зависеть от предварительной оценки судьей факта нарушения разумного срока еще и в связи с указанием в ч. 1 ст. 244.1 ГПК РФ на то, что лицу при обращении в суд о присуждении компенсации достаточно полагать о таком нарушении.

Еще одной процессуальной нормой, препятствующей реализации права на судебную защиту в порядке гл. 22.1 ГПК РФ, является ограничение участников процесса на явку в судебное заседание в случае подачи частной жалобы на определение о возвращении заявления о присуждении (ч. 5 ст. 244.6 ГПК РФ). Как пояснено в Постановлении Конституционного суда РФ от 30.11.2012 № 29-П [26], закрепленный механизм отражает законодательную тенденцию к внедрению в судопроизводство элементов порядка рассмотрения дел без проведения слушания с целью процессуальной экономии. Конституционный суд РФ признал норму не противоречащей Конституции РФ и при этом пояснил, что лица, участвующие в деле, не лишены права направить в суд в отношении частной жалобы свое мнение в письменном виде. Суд в случае выявления необходимости исследования всех обстоятельств, по поводу которых была подана частная жалоба, может предоставить заинтересованным субъектам право изложить свою позицию устно.

Изменения в ст. 333 ГПК РФ (в ред. Федерального закона от 28 декабря 2013 г. № 436-ФЗ) [27], последовавшие спустя 1 год после обнародования названной позиции органом конституционного правосудия, не изменили ситуации, лишив заинтересованных необходимых гарантий

возможности участия при рассмотрении частной жалобы на определение о возвращении компенсаторного иска.

Выводы

В изложенных обстоятельствах нельзя признать созданный компенсаторный механизм эффективным средством защиты нарушенных прав участников гражданских процессуальных правоотношений по иным категориям гражданских дел. Перспективным законодательным направлением развития процессуального законодательства видится расширение круга дел, формирующих компенсаторное производство, за счет снятия ограничений в отношении ответчиков по иску. Процессуальное законодательство, регламентирующее порядок возмещения вреда, причиненного судом (судьей), вследствие отправления правосудия, нужно совершенствовать. Количество жалоб в ЕСПЧ в ближайшем будущем не уменьшится, а, скорее, возрастет по мере накопления в практике судов России «отказных» решений, а в наднациональном органе правосудия новых прецедентов, критикующих имеющийся механизм присуждения компенсации.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята 12.12.1993) // Рос. газ. 1993. 25 дек.
2. О ратификации Конвенции о защите прав человека и основных свобод и Протоколов к ней : федер. закон от 30 марта 1998 г. № 54-ФЗ // Бюллетень международных договоров. 1998. № 6. С. 104.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 5, ст. 410.
4. Постановление Конституционного Суда РФ от 25.01.2001 № 1-П «По делу о проверке конституционности положения пункта 2 статьи 1070 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан И. В. Богданова, А. Б. Зернова, С. И. Калынова и Н. В. Труханова» // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2001. № 7, ст. 700.
5. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ (ред. от 23.06.2014) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2002. № 46, ст. 4532.
6. Постановление Европейского Суда по правам человека от 17 апреля 2012 г. «Илюшкин и другие против России» (Жалоба № 5734/08). URL: <http://europeancourt.ru/tag/ilyushkin-i-drugie-protiv-rossii> (дата обращения: 23.06.2013).
7. Постановление Европейского Суда по правам человека от 17 апреля 2012 г. «Калинкин и другие против России» (Жалоба № 16967/10). URL: <http://genproc>.



- gov.ru/documents/espch/document-79867/ (дата обращения: 23.06.2013).
8. Постановление Европейского Суда по правам человека от 14 марта 2013 г. «Емельяновы и другие против России» (Жалобы №№ 21264/07 и др.). URL: <http://roseurosud.org/87-po-delu-emelyanovy-i-drugie-protiv-rossii.html> (дата обращения: 15.12.2014).
 9. Постановление Европейского Суда по правам человека от 16 сентября 2010 г. «Черничкин против России» (Жалоба № 39874/03). URL: <http://euro-reancourt.ru/2010/09/16/3756> (дата обращения: 23.06.2013).
 10. Проект № 246960-6 Кодекса административного судопроизводства Российской Федерации (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 21.05.2013). URL: <http://www.duma.gov.ru/systems/law/?number=246960-6&sort=date> (дата обращения: 17 мая 2014).
 11. Никитина А. В. Разумный срок судебного разбирательства и исполнения судебных актов : практика получения справедливой компенсации / отв. ред. С. В. Нарутто. М. : Норма, Инфра-М, 2012. 160 с.
 12. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 02.11.2013) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2002. № 30, ст. 3012.
 13. О статусе судей в Российской Федерации : закон РФ от 26.06.1992 № 3132-1 (ред. от 25.11.2013) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1995. № 26, ст. 2399.
 14. Кодекс судейской этики : утв. VIII Всероссийским съездом судей 19.12.2012 // Бюллетень актов по судебной системе. 2013. № 2. С. 23–31.
 15. Постановление Европейского Суда по правам человека от 26 февраля 2009 г. «Кудешкина против России» (Жалоба № 29492/05). URL: <http://www.lawmix.ru/vas/69711> (дата обращения: 14.06.2013).
 16. Постановление Европейского Суда по правам человека от 9 октября 2010 г. «Моисеев против России» (Жалоба № 62936/00). URL: <http://www.lawmix.ru/vas/83502> (дата обращения: 23.06.2013).
 17. Постановление Европейского Суда по правам человека «Голдер против Соединенного Королевства» от 21 февраля 1975 г. URL: <http://european-court.ru/resheniya-evropejskogo-suda-na-russkom-yazyke/golder-protiv-soedinennogo-korolevstva-postanovlenie-evropejskogo-suda> (дата обращения: 11.08.2013).
 18. Зимненко Б. Л. Международное право и правовая система Российской Федерации. Особенная часть : курс лекций (М. : РАП ; Статут, 2010). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
 19. Постановление Европейского Суда по правам человека «Грошев против России» от 20 октября 2005 г. URL: <http://www.espch.ru> (дата обращения: 21.01.2010).
 20. Постановление Европейского Суда по правам человека «Мокрушина против России» от 5 октября 2006 г. URL: <http://www.lawmix.ru/vas/121329> (дата обращения: 21.01.2010).
 21. Постановление Европейского Суда по правам человека «Прокопенко против России» от 3 мая 2007 г. URL: <http://www.espch.ru> (дата обращения: 21.01.2010).
 22. Постановление Европейского Суда по правам человека «Загородников против России» от 7 июня 2007 г. и др. URL: <http://www.espch.ru> (дата обращения: 21.01.2010).
 23. Постановление Европейского Суда по правам человека «Кузнецов и другие против РФ» от 11 января 2007 г. URL: http://mmdc.ru/praktika_evropejskogo_suda/praktika_po_st10_evropejskoj_konvencii/euror_practice17/ (дата обращения: 21.01.2010).
 24. Постановление Европейского Суда по правам человека «Татишвили против России» от 22 февраля 2007 г. URL: <http://www.espch.ru> (дата обращения: 21.01.2010).
 25. Постановление Конституционного Суда РФ от 19.07.2011 № 17-П «По делу о проверке конституционности положения пункта 5 части первой статьи 244.6 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина С. Ю. Какуева» // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2011. № 30(2), ст. 4699.
 26. Постановление Конституционного Суда РФ от 30.11.2012 № 29-П «По делу о проверке конституционности положений части пятой статьи 244.6 и части второй статьи 333 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан А. Г. Круглова, А. В. Маргина, В. А. Мартынова и Ю. С. Шардыко» // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2012. № 51, ст. 7323.
 27. О внесении изменений в Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации : федер. закон от 28.12.2013 № 436-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2013. № 52 (ч. I), ст. 7001.

About Law Tricks of Restriction to Appeal to the Court with Compensatory Claims for Violation of the Right to Trial or Execution of a Judgment in a Reasonable Time

M. N. Zarubina

Saratov State University,
83, Astrakhanskaya, Saratov, 410012, Russia
E-mail: 17mz84@mail.ru

Introduction. The main guarantees of access to justice is provided by various procedural and organizational rules of law. In the context of globalization and integration of legal mechanisms of protection the rights and freedoms of man and citizen more attention is drawn to the legal structures which identifies prerequisites and conditions for the right to claim in court. To ensure the right of access to court these structures should not interfere with stakeholders to make dispositive procedural steps aimed to freely receive legal protection. Meanwhile, in Chapter 22.1 of the Civil Process Code RF regulating production for compensation for breach of the right to trial within a reasonable time, or



right in the performance of a judicial act within a reasonable time, there are legal restrictions on the right of access to court with this kind of claims, which negatively affects the image of the judiciary, since this production is aimed at restoring public rights to a fair trial, impaired the administration of justice, particularly in civil cases. **Methods.** Methodological basis of the research is an internal interconnected complex of knowledge methods: system-structured, functional, logical. The basic method is materialistic dialectics, which allowed the author to explore the legal restrictions of the right to go to court with compensatory claims in the relationship and interdependence with other conditions of the recovery mechanism of the right to a fair trial at the national level. **Results.** The author comes to the conclusion about changes in procedural law to ensure access to the judicial protection of the right to a fair trial on three fronts: 1) expanding the boundaries of the jurisdiction of civil cases for compensatory claims, 2) simplification of the procedure for filing a compensatory action in a competent court, 3) introduction of additional guarantees the right to a fair trial in the consideration and resolution of the civil cases.

Key words: civil proceedings, right to a fair trial, compensatory claim, judicial protection, appeal to the court.

References

1. *Konstitucija Rossijskoj Federacii (prinjata 12 dekabrja 1993 g.)* [The Constitution of the Russian Federation (adopted by national referendum 12 December 1993)]. *Rossiiskaja gazeta* [Russian newspaper], 1993, 25 Dec.
2. *O ratifikatsii Konvencii o zashhite prav cheloveka i osnovnykh svobod i Protokolov k nej: federal'nyj zakon ot 30 marta 1998 g. № 54-FZ* [On ratification of the Convention on the protection of human rights and fundamental freedoms and its Protocols Federal law of March 30, 1998 № 54-FZ]. *Byulleten' mezhdunarodnykh dogovorov* [Bulletin of international treaties], 1998, no. 6, p. 104.
3. *Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federatsii (chast' vtoraya) ot 26.01.1996 g. № 14-FZ (red. ot 28.12.2013)* [Civil code of the Russian Federation (part two) from 26.01.1996 № 14-FZ (as amended on 28.12.2013)]. *Sobranie zakonodatel'stva RF* [Collection of Laws of the Russian Federation], 1996, no. 5, art. 410.
4. *Postanovlenie Konstitutsionnogo Suda RF ot 25.01.2001 № 1-P «Po delu o provere konstitutsionnosti polozeniya punkta 2 stat'i 1070 Grazhdanskogo kodeksa Rossijskoj Federatsii v svyazi s zhalobami grazhdan I. V. Bogdanova, A. B. Zernova, S. I. Kal'yanova i N. V. Trukhanova»* [The decision of the constitutional Court of the Russian Federation dated 25.01.2001 № 1-P «On the case about the verification of constitutionality of provisions of paragraph 2 of article 1070 of the Civil code of the Russian Federation in connection with the complaints of citizens I. V. Bogdanov, A. B. Zernov, S. I. kalyanova and N. V. Trukhanov»]. *Sobranie zakonodatel'stva RF* [Collection of Laws of the Russian Federation], 2001, no. 7, art. 700.
5. *Grazhdanskij protsessual'nyj kodeks Rossijskoj Federatsii ot 14.11.2002 № 138-FZ (red. ot 23.06.2014)* [Civil procedural code of the Russian Federation from 14.11.2002 № 138-FZ (as amended on 23.06.2014)]. *Sobranie zakonodatel'stva RF* [Collection of Laws of the Russian Federation], 2002, no. 46, art. 4532.
6. *Postanovlenie Evropejskogo Suda po pravam cheloveka «Ilyushkin i drugie protiv Rossii»* (Resolution of the European Court of Human Rights «Ilyushkin vs. Russia» 17 April 2012). Available at: <http://european-court.ru/tag/ilyushkin-i-drugie-protiv-rossii> (accessed 23 June 2013).
7. *Postanovlenie Evropejskogo Suda po pravam cheloveka «Kalinkin i drugie protiv Rossii»* (Resolution of the European Court of Human Rights «Kalinkin and etc. vs. Russia» 17 April 2012). Available at: <http://genproc.gov.ru/documents/espch/document-79867/> (accessed 23 June 2013).
8. *Postanovlenie Evropejskogo Suda po pravam cheloveka «Emel'yanovy i drugie protiv Rossii»* (Resolution of the European Court of Human Rights «Emel'yanovy and etc. vs. Russia» 14 March 2013). Available at: <http://roseuro-sud.org/87-po-delu-emelyanovy-i-drugie-protiv-rossii.html> (accessed 15 December 2014).
9. *Postanovlenie Evropejskogo Suda po pravam cheloveka «Chernichkin protiv Rossii»* (Resolution of the European Court of Human Rights «Chernichkin vs. Russia» 16 September 2010). Available at: <http://european-court.ru/2010/09/16/3756> (accessed 23 June 2013).
10. *Proekt № 246960-6 Kodeksa administrativnogo sudoproizvodstva Rossijskoj Federatsii (red., prinyataya GD FS RF v I chtenii 21.05.2013)* (Project № 246960-6 of the Code of administrative procedure of the Russian Federation (as amended, adopted by the state Duma in the first reading 21.05.2013)) Available at: <http://www.duma.gov.ru/systems/law/?number=246960-6&sort=date> (accessed 17 May 2014).
11. Nikitina A.V. *Razumnyj srok sudebnogo razbiratel'stva i ispolneniya sudebnykh aktov: praktika poluchenija spravedlivoj kompensacii* [Reasonable time of the trial and execution of judicial acts: the practice of obtaining fair compensation. Ed. S. V. Narutto]. Moscow, Norma Publ., Infra-M Publ., 2012. 160 p.
12. *Arbitrazhnyj protsessual'nyj kodeks Rossijskoj Federatsii ot 24.07.2002 № 95-FZ (red. ot 02.11.2013)* [The arbitration procedural code of the Russian Federation dated 24.07.2002 № 95-FZ] (as amended on 02.11.2013). *Sobranie zakonodatel'stva RF* [Collection of Laws of the Russian Federation], 2002, no. 30, art. 3012.
13. *O statute sudej v Rossijskoj Federatsii: zakon RF ot 26.06.1992 № 3132-1 (red. ot 25.11.2013)* [On the status of judges in the Russian Federation: the Federal Law from 26.06.1992 № 3132-1 (as amended on 25.11.2013)]. *Sobranie zakonodatel'stva RF* [Collection of Laws of the Russian Federation], 1995, no. 26, art. 2399.
14. *Kodeks sudejskoj ehtiki: utv. VIII Vserossijskim s'ezdom sudej 19.12.2012* [The code of judicial ethics: appr. VIII all-Russian Congress of judges 19.12.2012]. *Byulleten' aktov po sudebnoj sisteme* [Bulletin of acts on the judicial system], 2013, no. 2, pp. 23–31.
15. *Postanovlenie Evropejskogo Suda po pravam cheloveka «Kudeshkina protiv Rossii»* (Resolution of the European Court of Human Rights «Kudeshkina vs. Russia» 26 February 2009). Available at: <http://www.lawmix.ru/vas/69711> (accessed 14 June 2013).



16. *Postanovlenie Evropejskogo Suda po pravam cheloveka «Moiseev protiv Rossii»* (Resolution of the European Court of Human Rights «Moiseev vs. Russia» 9 October 2010). Available at: URL:<http://www.lawmix.ru/vas/83502> (accessed 23 June 2013).
17. *Postanovlenije Evropejskogo Suda po pravam cheloveka «Golder protiv Soedinennogo Korolevstva»* (Resolution of the European Court of Human Rights «Golder vs. the United Kingdom» 21 February 1975). Available at: <http://europeanecourt.ru/resheniya-evropejskogo-suda-na-russkom-yazyke/golder-protiv-soedinennogo-korolevstva-postanovlenieevropejskogo-suda> (accessed 11 August 2013).
18. Zimnenko B. L. *Mezhdunarodnoe pravo i pravovaja sistema Rossijskoj Federacii. Osobennaja chast'*. Kurs lekcij (International law and the legal system of the Russian Federation. Special part. Lectures) (Moscow, 2010). Available at: <http://www.garant.ru> (accessed 15 March 2013).
19. *Postanovlenie Evropejskogo Suda po pravam cheloveka «Groshev protiv Rossii»* (Resolution of the European Court of Human Rights «Groshev vs. Russia» 20 October 2005). Available at: <http://www.espch.ru> (accessed 21 January 2010).
20. *Postanovlenie Evropejskogo Suda po pravam cheloveka «Mokrushina protiv Rossii»* (Resolution of the European Court of Human Rights «Mokrushina vs. Russia» 5 October 2006). Available at: <http://www.lawmix.ru/vas/121329> (accessed 21 January 2010).
21. *Postanovlenie Evropejskogo Suda po pravam cheloveka «Prokopenko protiv Rossii»* (Resolution of the European Court of Human Rights «Prokopenko vs. Russia» 3 May 2007). Available at: <http://www.espch.ru> (accessed 21 January 2010).
22. *Postanovlenie Evropejskogo Suda po pravam cheloveka «Zagorodnikov protiv Rossii»* (Resolution of the European Court of Human Rights «Zagorodnikov vs. Russia» 7 June 2007). Available at: <http://www.espch.ru> (accessed 21 January 2010).
23. *Postanovlenie Evropejskogo Suda po pravam cheloveka «Kuznetsov i drugie protiv RF»* (Resolution of the European Court of Human Rights «Kuznetsov and etc. vs. Russia» 11 January 2007). Available at: http://mmdc.ru/praktika_evropejskogo_suda/praktika_po_st10_evropejskoj_konvencii/europ_practice17/ (accessed 21 January 2010).
24. *Postanovlenie Evropejskogo Suda po pravam cheloveka «Tatishvili protiv Rossii»* (Resolution of the European Court of Human Rights «Tatishvili vs. Russia» 22 February 2007). Available at: <http://www.espch.ru> (accessed 21 January 2010)
25. Postanovlenie Konstitutsionnogo Suda RF ot 19.07.2011 № 17-P «Po delu o proverke konstitutsionnosti polozheniya punkta 5 chasti pervoj stat'i 244.6 Grazhdanskogo protsessual'nogo kodeksa Rossijskoj Federatsii v svyazi s zhaloboj grazhdanina S.Yu. Kakueva» [The decision of the constitutional Court of the Russian Federation of 19.07.2011 No.17-P «On the case about the verification of constitutionality of the provisions of paragraph 5 of part one of article 244.6 Civil procedural code of the Russian Federation in connection with the complaint of the citizen S. Yu. Kakueva»]. *Sobranie zakonodatel'stva RF* [Collection of Laws of the Russian Federation], 2011, no. 30(2) art. 4699.
26. Postanovlenie Konstitutsionnogo Suda RF ot 30.11.2012 № 29-P «Po delu o proverke konstitutsionnosti polozhenij chasti pyatoy stat'i 244.6 i chasti vtoroj stat'i 333 Grazhdanskogo protsessual'nogo kodeksa Rossijskoj Federatsii v svyazi s zhalobami grazhdan A. G. Kruglova, A. V. Margina, V. A. Martynova i Yu. S. Shardyko» [The decision of the constitutional Court of the Russian Federation of 30.11.2012 № 29-P «On the case about the verification of constitutionality of part five article 244.6 and part two of article 333 of the Civil procedural code of the Russian Federation in connection with the complaints of citizens A. G. Kruglova, A. V. Marginalized, V. A. Martynov and the Yu. S. Shardyko»]. *Sobranie zakonodatel'stva RF* [Collection of Laws of the Russian Federation], 2012, no. 51, art. 7323.
27. O vnesenii izmenenij v Grazhdanskij protsessual'nyj kodeks Rossijskoj Federatsii: Federal'nyj zakon ot 28.12.2013 № 436-FZ [On amendments to the Civil procedural code of the Russian Federation: the Federal law from 28.12.2013 № 436-FZ]. *Sobranie zakonodatel'stva RF* [Collection of Laws of the Russian Federation], 2013, no. 52 (pt. I), art. 7001.